



**PAI
Rico**

The Business School

ESCOLA DE NEGÓCIOS

**PARA PESSOAS QUE GOSTAM
DE AJUDAR PESSOAS**



Robert Kiyosaki

Sharon Lechter

autores de *Pai Rico, Pai Pobre*

Escola de Negócios

Para Pessoas Que Gostam de Ajudar Pessoas

AUTORES DE *PAI RICO, PAI POBRE*

Robert Kiyosaki

Sharon Lechter

Sumário

Capa

Folha de rosto

Copyright

Dedicatória

Agradecimentos

Os autores

Introdução: Por que recomendo o marketing de rede como negócio?

Minha Resposta

Capítulo 1. O que torna os ricos mais ricos?

Por Que Thomas Edison Era Rico E Famoso?

Por Que Os Ricos Ficam Cada Vez Mais Ricos

Uma Escola De Negócios Para As Pessoas

Outras Formas De Ficar Rico

Capítulo 2. Existe mais de um meio para ficar rico

Desastre Financeiro

Um Comentário Pessoal

As Outras Maneiras De Ficar Rico

Trabalhando Arduamente Por Um Salário Ruim

A Diferença Entre Ser Dono De Um Grande Negócio E Ser Dono De Um Pequeno Negócio

A Maneira Número 11 De Ficar Rico

Riqueza Para Todos

Resumo

Capítulo 3. Valor número 1: Uma oportunidade verdadeiramente igual

Mente Fechada

Mudança De Opinião

Uma Mente Recém-Aberta

Resumo

O Próximo Valor

Capítulo 4. Valor número 2: Educação de negócios que transforma vidas

Não É Só O Dinheiro

Não São Só Os Produtos

Muitos Tipos De Negócios Para Escolher

É O Programa Educativo

O Que Buscar Num Programa Educativo

Escola De Negócios Da Vida Real

O Que É A Educação Que Transforma Vidas?

Além Das Limitações Humanas

Resumo

O Próximo Valor

Capítulo 5. Valor número 3: Amigos que lhe dão uma força em vez de desanimá-lo

A Tarefa Mais Difícil De Todas

Uma Mudança De Quadrantes, Não De Empregos

O Que É O Quadrante Do FLUXO DE CAIXA?

Como Saber Em Qual Quadrante Você Se Encaixa?

Diferentes Quadrantes, Diferentes Valores

Quadrantes Diferentes, Investidores Diferentes

O Negócio De Marketing De Rede É Um Empreendimento Do Quadrante D

O Que Você Quer Ser Quando Crescer?

Uma Mudança De Quadrante Significa Mudança De Valores E De Amigos

Em Que Quadrantes Estão Seus Amigos?

Plano De Cinco Anos

Ainda Uso O Plano De Cinco Anos

Minha Jornada Nos Quadrantes D E I Não Terminou

Resumo

Em Que Quadrantes Estão Você, Seus Amigos E Sua Família?

O Próximo Valor

Capítulo 6. Valor número 4: Qual é o valor de uma rede?

Lei De Metcalfe

O Homem De Negócios Ao Estilo John Wayne

Uma Franquia É Uma Rede

O Segundo Tipo De Negócio Em Rede

Os Grandes Negócios Agora Estão No Marketing De Rede

Aproveite O Poder Da Lei De Metcalfe

Uma Ideia Melhor Que Custa Menos Para Executar

O Futuro Do Marketing De Rede

Resumo

O Próximo Valor

Capítulo 7. Valor número 5: Desenvolvendo sua habilidade de negócios mais importante

Se Você Quiser Comprar, Tem De Vender Algo Primeiro

Meu Treinamento De Vendas Tem Início

Revelar O Vencedor Que Existe Em Você

O Treinamento De Vendas Me Ajudou A Conhecer A Mulher De Meus Sonhos

Uma Palavra Sobre Rejeição

Rejeição=Sucesso

Rejeição De 98%

Ensinar Versus Vender

Gerentes De Vendas Não Vendem – Ensinam

Vendedor Rico

Dívida No Cartão De Crédito

Resumo

O Próximo Valor

Capítulo 8. Valor número 6: Liderança

As Habilidades De Liderança Não São Opcionais

Gerentes Não São Líderes

Alunos “Nota 10” Trabalham Para Alunos “Nota 6”

A Liderança Não É Opcional

O Melhor Treinamento Do Mundo

Os Líderes Tocam Nosso Espírito Com Palavras

Destruindo O Nosso Espírito

Os Verdadeiros Líderes Inspiram O Espírito

Resumo: Três Tipos De Líderes

O Próximo Valor

Capítulo 9. Valor número 7: Não trabalhar por dinheiro

Três Formas De Viver

A Diferença Entre Dinheiro E Riqueza

O Que É Riqueza?

O Marketing De Rede Ensina Você A Trabalhar Por Riqueza

Um Tipo Diferente De Dinheiro

Um Enfoque Diferente

Você Continua Trabalhando Por Dinheiro?

Os Três Tipos De Ativos

Um Plano Simples Para A Independência Financeira

Como Posso Arcar Com A Compra De Imóveis?

Os Três Tipos De Inteligência

Por Que Pessoas Inteligentes Não Conseguem Ficar Ricas

A Inteligência Emocional É Essencial Para A Inteligência Financeira

Você Quer Melhorar Seu QI Emocional?

Um Casamento Melhor

Por Que Alguns Profissionais De Marketing De Rede Bem-Sucedidos Fracassam

Não Seja Uma Rã

Por Que Os Bem-Sucedidos Donos De Empresas De Marketing De Rede Tornam-Se Mais Bem-Sucedidos?

Como As Empresas Reinvestem

Por Que A Maioria Das Pessoas Não Enriquece?

Quando Comprar Ativos De Papel?

Por Que As Pessoas Não São Felizes No Emprego

Resumo

O Próximo Valor

Capítulo 10. Valor número 8: Vivendo seus sonhos

Reavivando O Sonho

Destruindo O Sonho

Por Que Os Sonhos São Importantes?

Tipos Diferentes De Sonhadores

Resumo

Quais São Os Seus Grandes Sonhos?

Um Pouco De Valor Agregado

Apêndices

Valor número 9: Casamento e negócios

O Que Eu Realmente Queria

Crescimento Pessoal

Trabalhando Juntos

Valor número 10: Negócio em família

Minha Família

A Série Pai Rico E Os Lechter

Crie Seu Próprio Negócio Familiar

A Riqueza É Medida Em Tempo, Não Em Dinheiro

Valor número 11: Como você pode se valer dos mesmos benefícios fiscais de que os ricos se valem

Cuide De Seu Negócio

Para Quem Você Está Trabalhando?

Citações selecionadas

Ferramentas da Rich Dad

Edumercial De Robert Kiyosaki – O Comercial Educativo

Copyright

Do original: *Rich Dad's The Business School*

Tradução autorizada do idioma inglês da edição publicada por

Momentum Media e Cashflow Technologies, Inc.

Copyright © 2001-2005 by Robert T. Kiyosaki e Sharon L. Lechter

© 2013, Elsevier Editora Ltda.

Todos os direitos reservados e protegidos pela Lei nº 9.610, de 19/02/1998.

Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia por escrito da editora, poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados: eletrônicos, mecânicos, fotográficos, gravação ou quaisquer outros.

Copidesque: Shirley Lima da Silva Braz

Revisão: Jussara Bivar e Andrea Campos Bivar

Editoração Eletrônica: Thomson

Elsevier Editora Ltda.

Conhecimento sem Fronteiras

Rua Sete de Setembro, 111 – 16º andar

20050-006 – Centro – Rio de Janeiro – RJ – Brasil

Rua Quintana, 753 – 8º andar

04569-011 – Brooklin – São Paulo – SP – Brasil

Serviço de Atendimento ao Cliente

0800-0265340

sac@elsevier.com.br

ISBN 978-85-352-4518-9

Edição original: ISBN: 978-99-922-6742-4

ISBN (versão eletrônica): 978-85-352-5280-4

Nota

Muito zelo e técnica foram empregados na edição desta obra. No entanto, podem ocorrer erros de digitação, impressão ou dúvida conceitual. Em qualquer das hipóteses, solicitamos a comunicação ao nosso Serviço de Atendimento ao Cliente, para que possamos esclarecer ou encaminhar a questão.

Nem a editora nem o autor assumem qualquer responsabilidade por eventuais danos ou perdas a pessoas ou bens, originados do uso desta publicação.

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO NA FONTE
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

K68p

Kiyosaki, Robert T., 1947-

Pai rico: escola de negócios para pessoas que gostam de ajudar pessoas / Robert Kiyosaki e Sharon Lechter; tradutor Thereza Ferreira Fonseca. - Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

Tradução de: Business school for people who like helping people

ISBN 978-85-352-4518-9

1. Ensino comercial. 2. Sucesso nos Negócios. 3. Investimentos. I. Lechter, Sharon L. II. Título.

12-2402. CDD: 332.024

CDU: 330.567.2

16.04.12 24.04.12

034758

Dedicatória

Dedicamos este livro aos milhões de indivíduos, casais e famílias que iniciaram sua jornada construindo seus próprios negócios através do marketing de rede. Como dedicamos nossa vida a educar pessoas para conquistar a independência financeira, foi infinitamente gratificante abordar um setor que se dedica a auxiliar indivíduos a iniciar e construir seus próprios empreendimentos. Diariamente você transmite ensinamentos e compartilha oportunidades de negócios com a família, os amigos, os vizinhos e os companheiros de trabalho, assim como com desconhecidos. Por isso, nós o cumprimos e agradecemos. Você está vendo e vivenciando os benefícios e a liberdade

proporcionados por um negócio próprio. Como explicam nossos best-sellers *Pai Rico, Pai Pobre* e *Independência financeira*, depois que aprendemos de que forma o dinheiro verdadeiramente funciona e os segredos essenciais da geração de riqueza é fácil perceber que ter uma empresa de marketing de rede pode ser “o negócio perfeito” para muita gente.



Agradecimentos

Ficamos impressionados com a magnífica aceitação da primeira edição deste livro, lançada em 2001. No entanto, ela foi mínima se comparada à aceitação que o setor de marketing de rede tem dado ao nosso trabalho desde meados dos anos 1990. Como adeptos da mensagem do Pai Rico, queremos agradecer a você, seus superiores, distribuidores e colegas, e à empresa à qual você está ligado. Participamos do objetivo mútuo de ajudar as pessoas a assumir o controle de sua vida financeira. Continue aprendendo e ensinando. Nós agradecemos a você.

Os autores

Robert T. Kiyosaki



Robert Kiyosaki, autor de *Pai Rico, Pai Pobre* – best-seller internacional de grande sucesso que ocupou os primeiros lugares da lista dos mais vendidos do *The New York Times* por quase seis anos –, é investidor, empresário e educador, e sua visão sobre dinheiro contraria frontalmente o pensamento convencional.

Ele desafiou e mudou, praticamente sozinho, a maneira como dezenas de milhões de pessoas, em todo o mundo, pensam sobre dinheiro.

Ao transmitir sua opinião sobre por que o “velho” conselho – consiga um bom emprego, economize dinheiro, livre-se de dívidas, invista no longo prazo e diversifique – é “ruim” (tanto obsoleto quanto falho), Robert conquistou a reputação de dizer as coisas como elas são, de ser irreverente e corajoso.

Pai Rico, Pai Pobre classifica-se como o best-seller que por mais tempo permaneceu em todas as quatro listas que contribuem para a *Publisher's Weekly* – *The New York Times*, *BusinessWeek*, *The Wall Street Journal* e *USA Today* – e foi eleito o “Money Book número 1 do *USA Today*” por dois anos consecutivos. É o terceiro best-seller de “autoajuda” que ficou por mais tempo na lista dos livros mais vendidos.

Traduzida em 51 línguas e disponível em 109 países, a série *Pai Rico* já vendeu mais de 27 milhões de exemplares no mundo inteiro e destacou-se na lista de best-sellers na Ásia, Austrália, América do Sul, no México e na Europa. Em 2005, Robert entrou para a Galeria da Fama da [Amazon.com](https://www.amazon.com)

como um dos 25 principais autores dessa livraria. Atualmente, 26 livros compõem a série *Pai Rico*.

Em 2006, Robert juntou-se a Donald Trump como coautor de *Nós queremos que você fique rico*, que estreou em primeiro lugar na lista dos livros mais vendidos do *The New York Times*.

Robert escreve uma coluna mensal – “Why The Rich Are Getting Richer?” – para o Yahoo! Finance e uma coluna mensal intitulada “Rich Returns” para a revista *Entrepreneur*.

Antes de escrever *Pai Rico*, *Pai Pobre*, Robert criou o jogo de tabuleiro educacional CASHFLOW 101 para transmitir às pessoas as estratégias financeiras e de investimento que seu pai rico passou anos lhe ensinando. Foram essas mesmas estratégias que permitiram a Robert se aposentar aos 47 anos.

Nascido e criado no Havaí, Robert Kiyosaki pertence à quarta geração de americanos descendentes de japoneses. Depois de concluir a faculdade em Nova York, Robert juntou-se ao Corpo da Marinha dos Estados Unidos e serviu no Vietnã como oficial e piloto de helicóptero. Ao retornar da guerra, Robert foi trabalhar no departamento de vendas da Xerox Corporation e, em 1977, fundou uma empresa que lançou as primeiras carteiras de náilon e velcro, conhecidas como “carteiras para surfistas”. Em 1985, fundou uma empresa internacional de educação que ensina sobre negócios e investimentos a dezenas de milhares de alunos no mundo todo.

Nas palavras de Robert: “Vamos à escola para aprender a trabalhar arduamente pelo dinheiro. Eu escrevo livros e crio produtos que ensinam as pessoas a como fazer o dinheiro trabalhar arduamente para elas.”

Kim Kiyosaki



Com verdadeira paixão por instruir mulheres sobre dinheiro e investimentos, Kim Kiyosaki vale-se da experiência de toda uma vida em negócios, imóveis e investimentos, em sua missão de apoiar a educação financeira.

É uma palestrante muito requisitada para participar de programas de entrevistas no rádio e na televisão, apresentadora do programa “Rich Woman”, da PBS, e colunista do site WomanEntrepreneur.com.

É uma milionária que venceu pelos próprios esforços e uma mulher feliz no casamento (embora intensamente independente). Seu primeiro livro, *Mulher rica*, chegou à lista de best-sellers da *Business Week* no mês em que foi lançado. *Mulher rica* é best-seller no México, na África do Sul, na Índia, na Austrália e em toda a Europa.

Kim usa o fórum internacional da marca Rich Dad para exibir as estatísticas surpreendentes relativas a mulheres e dinheiro e, através de *Mulher rica* e do site www.richwoman.com, criou uma comunidade em que as mulheres podem aprender e progredir.

Kim entrou no mundo dos negócios trabalhando para uma das principais agências de publicidade de Honolulu e, aos 25 anos, estava dirigindo uma revista de Honolulu que atendia ao meio empresarial da cidade. Não demorou muito para o espírito empreendedor de Kim aflorar e, dois anos mais tarde, ela se aventurou em seu primeiro negócio: uma empresa de vestuário com distribuição nacional.

Pouco tempo depois de iniciar essa empresa, Kim juntou-se a Robert Kiyosaki como sócia de uma empresa que ensinava negócios empresariais no mundo todo. Esse empreendimento progrediu e chegou a 11 escritórios em sete países, realizando seminários de negócios para dezenas de milhares de participantes.

Em 1989, Kim iniciou sua carreira de investidora em imóveis com a compra de uma pequena propriedade de aluguel, com dois quartos e banheiro, em Portland, Oregon. Atualmente, a empresa de investimentos imobiliários de Kim compra, vende e administra milhões de dólares em bens imóveis.

Kim e Robert, que se casaram em 1984, venderam sua empresa de seminários educativos em 1994 e se “aposentaram”. Em 1997, Kim e Robert fundaram a Rich Dad® Company, que levaria a mensagem e a missão de alfabetização financeira da empresa – por meio de livros, jogos e outras ferramentas educacionais – a conquistar reconhecimento e aclamação internacionais.

Sharon L. Lechter



Sharon L. Lechter, auditora pública certificada, coautora da série Pai Rico e cofundadora da Rich Dad's Organization, dedica seus esforços profissionais à área de educação. Ela se formou com louvor, tendo obtido o grau em contabilidade na Florida State University, e iniciou sua carreira na Coopers & Lybrand. Ocupou vários cargos de direção em empresas de computadores, seguros e publicidade, ao mesmo tempo que mantinha suas atividades de auditora.

Sharon e o marido, Michael Lechter, estão casados há mais de 20 anos e têm três filhos: Phillip, Shelly e William. À medida que seus filhos cresciam, envolveu-se ativamente na educação deles e atuou em posições de liderança em suas escolas. Tornou-se eloquente ativista da educação nas áreas de matemática, informática, leitura e escrita.

Em 1989, juntou seus esforços aos do inventor do primeiro “livro gravado” e o ajudou a expandir o setor de livros eletrônicos, para se tornar um mercado internacional que movimenta muitos milhões de dólares.

Hoje, ainda é pioneira no desenvolvimento de novas tecnologias para trazer de volta a educação para a vida das crianças, de maneira inovadora, desafiante e divertida. Como coautora dos livros da série Pai Rico, concentra seus esforços na área de educação financeira.

“Nosso sistema educacional não conseguiu adequar-se às mudanças globais e tecnológicas do mundo atual”, afirma Sharon. “Precisamos ensinar a nossos jovens as habilidades – tanto de caráter acadêmico como financeiro – de que precisarão não só para sobreviver, mas também para prosperar no mundo que têm pela frente.”

Filantropa empenhada, Sharon “restitui” para as comunidades mundiais, tanto como voluntária como benfeitora. Ela dirige a Foundation for

Financial Literacy e é forte defensora da educação e da necessidade de se aumentar a alfabetização financeira. Sharon e Michael foram homenageados pela Childhelp USA, organização nacional fundada para erradicar o abuso infantil nos Estados Unidos, com o prêmio “Spirit of the Children”, de 2002. E, em maio de 2002, Sharon foi nomeada presidente do Conselho da divisão da Childhelp USA, em Fênix.

Como participante dinâmica da Women’s Presidents Organization, ela gosta de fazer *networking* com outras mulheres profissionais em todo o país.

Robert Kiyosaki, seu parceiro comercial e amigo, diz: “Sharon é uma das poucas empreendedoras inatas que já conheci. Meu respeito por ela aumenta a cada dia em que trabalhamos juntos.”

O presidente do Time Warner Book Group, Larry Kirshbaum, declarou: “O que Sharon e Robert realizaram com a série Pai Rico é uma façanha sem precedentes na área editorial.”

Blair Singer



A mensagem é clara. A fim de enriquecer e ser bem-sucedido nos negócios, primeiro é preciso ter capacidade para vender e ensinar outros a vender. Segundo, formar uma equipe vencedora e que consiga ganhar a qualquer preço. Blair Singer ajudou a aumentar a receita de empresas e de pessoas em todo o mundo ao lhes revelar os segredos para implementar esses componentes decisivos.

Se o dono ou líder de uma organização sabe vender e inculca esse espírito de copropriedade, de responsabilidade e de equipe na cultura da empresa, a receita crescerá vertiginosamente. Se não souber, ela cai. O trabalho de Blair com empresas e indivíduos lhes permitiu ter crescimento,

retorno sobre o investimento e independência financeira inigualáveis.

Ele é facilitador de mudanças pessoais e empresariais, instrutor e conferencista dinâmico. A abordagem de Blair é de grande energia, de desenvolvimento pessoal preciso e intenso e de inspiração. Sua habilidade excepcional de fazer organizações inteiras mudarem de comportamento rapidamente e alcançarem nível máximo de desempenho, em curtíssimo período, deve-se a seu sistema de alto impacto.

Blair é autor de *Vendedor rico* e *Equipes ricas e vencedoras*, que integram a série Conselheiros da Rich Dad. Fundou e, atualmente, dirige uma empresa internacional de treinamento que oferece estratégias de sucesso que transformam vidas e que já ajudaram milhares a aumentar sua renda mediante a formação de equipes de vendas vencedoras.

Desde 1987, Blair tem trabalhado com dezenas de milhares de indivíduos e empresas, que vão desde empresas integrantes da lista *Fortune 500* até grupos de agentes de vendas independentes, vendedores diretos e donos de pequenos negócios, com o intuito de ajudá-los a atingir níveis de vendas, de desempenho, de produtividade e de fluxo de caixa extraordinários. Ele é o conselheiro da Rich Dad que transmite as duas habilidades mais importantes para o sucesso nos negócios: vendas e os segredos para formar equipes vencedoras.

Blair foi o principal vendedor da UNYSIS e, depois, o funcionário de melhor desempenho em venda de softwares, contabilidade informatizada, frete aéreo e logística, tanto no mundo corporativo quanto como dono de empresa. Nos últimos 15 anos, ele liderou milhares de seminários públicos e privados, com uma audiência variando de 3 a 300 e a mais de 10 mil pessoas. Seus clientes normalmente têm um aumento de vendas e de receita de 34% a 260% em questão de poucos meses, dependendo do setor. Seu trabalho abarca mais de 20 países e 5 continentes. No exterior, ele trabalha muito em Cingapura, Hong Kong, Sudeste Asiático, Austrália e Bacia do Pacífico.



Introdução: Por que recomendo o marketing de rede como negócio?

A carta a seguir é um exemplo das muitas que recebo com frequência.

*Prezado Sr. Kiyosaki,
Espero que esteja bem.*

Meu nome é Susan e estou escrevendo por causa do meu marido, Alan. Ele leu todos os seus livros e tem um grande potencial como empresário e homem de negócios. Comentei com ele que lhe escreveria para solicitar um conselho. Pessoalmente, nunca li nenhum de seus livros, portanto não conheço sua opinião sobre o tema. Meu marido investe muito tempo em uma companhia chamada [nome omitido]. Trata-se de uma empresa com um esquema tipo pirâmide que vende vitaminas e outros produtos relacionados com a saúde. Quem está por cima põe quem está abaixo para vender por eles, e assim por diante, descendo a pirâmide. Não me incomodaria se não sentisse que é uma total perda de tempo. No final, não será ele a colher os benefícios de seu trabalho árduo para construir o nome e a empresa de outra pessoa. Eles lhe venderam a ideia de que está iniciando seu próprio negócio, mas a verdade é que não vejo seu nome na empresa. Como pode ser seu negócio se seu nome não aparece nas vitaminas? Além do mais, ele está trabalhando há mais de um ano em tempo parcial e ainda não ganhou quase nada.

Creio que ele está desperdiçando seu precioso tempo e gostaria de vê-lo investindo em si mesmo, e em seu próprio nome, e não no de outra pessoa. Em vez de construir um negócio de marketing de rede, creio que deveria iniciar sua própria empresa. Também acredito que as pessoas para as quais ele está vendendo somente o estão usando. Sabendo que ele leu todos os seus livros e valoriza muito sua opinião como homem de negócios, possivelmente daria ouvidos a seus

comentários a respeito, porque, até agora, ele não tem me escutado. Pode ser uma coisa boa, então estou aberta para conhecer mais.

Antecipadamente, agradeço por seu tempo.

Sinceramente,

Susan M.

Minha resposta

Como alguns de vocês sabem, meu escritório está sempre cheio de novas cartas. Infelizmente, não tenho tempo de responder a todas.

Comecei este livro com essa carta porque a preocupação e as perguntas dessa pessoa são as mesmas que ouço com frequência. São preocupações e perguntas válidas. Também me surpreendi com sua franqueza e sua boa vontade em manter a mente aberta. No mundo atual, ter a mente aberta é de fundamental importância.

Uma das principais razões que me levaram a escrever este livro é que essas perguntas e preocupações são uma constante. Muitas pessoas querem saber por que recomendo o negócio de marketing de rede, especialmente porque não estou associado a nenhuma companhia nem fiz meu dinheiro nesse tipo de negócio. Por isso escrevi este livro para responder de uma vez por todas. Como você pode ver pelo número de páginas deste livro, minha resposta à carta acima não é uma resposta do tipo certo ou errado.

Antes de concluir, não creio que o negócio de marketing de rede seja para todos. Espero que ao ler este livro você tenha condições de saber melhor se ele é bom ou ruim para você. Se já tem um negócio desse tipo, servirá para reafirmar o que já sabe... e sente. Se, por outro lado, está pensando em iniciar um, acredito que descobrirá algumas das oportunidades e valores ocultos que um negócio desse tipo pode oferecer – valores que muitas pessoas geralmente não conseguem ver. Em outras palavras, um negócio de marketing de rede envolve muito mais do que a oportunidade de ganhar um dinheiro extra.

Antecipadamente, agradeço por você ler este livro e manter sua mente aberta.

Sinceramente,

Robert T. Kiyosaki

CAPÍTULO 1

O que torna os ricos mais ricos?

Um dia depois da escola, eu estava trabalhando no escritório de meu pai rico. Na época, eu tinha cerca de 15 anos e estava muito frustrado com a escola. Eu queria aprender a ser rico, mas, em vez de estudar temas como “Money 101” e “How To Become a Millionaire 202”, eu me via dissecando rãs na aula de ciências e me perguntando como aquelas rãs poderiam tornar-me rico. Sentindo-me frustrado com a escola, perguntei ao meu pai rico: “Por que eles não nos dão aulas sobre dinheiro na escola?”

Pai rico sorriu, levantou os olhos de seu trabalho e respondeu: “Eu não sei. Também já me perguntei algumas vezes.” Ele fez uma pequena pausa e, em seguida, indagou: “Por que você pergunta?”

“Bem”, disse lentamente, “estou entediado na escola. Não vejo qualquer relação entre o que nos pedem que estudemos na escola e o mundo real. Só quero aprender a ser rico. Como uma rã morta pode me ajudar a comprar um carro novo? Se o professor me dissesse como uma rã morta pode me tornar rico, eu dissecaria milhares delas”.

Pai rico riu em voz alta e perguntou: “O que eles lhe dizem quando você pergunta sobre a relação entre rãs mortas e dinheiro?”

“Todos os meus professores dizem a mesma coisa”, respondi. “Eles respondem a mesma coisa, não importa quantas vezes eu lhes pergunte como a escola está relacionada com o mundo real.”

“E o que dizem?”

“Eles dizem: ‘Você precisa obter boas notas para encontrar um emprego seguro’”, respondi.

“Bem, isso é o que a maioria das pessoas quer”, disse pai rico. “A maioria das pessoas estuda para encontrar um emprego e algum tipo de segurança financeira.”

“Mas eu não quero fazer isso. Não quero ser um empregado trabalhando para outra pessoa. Não quero passar minha vida tendo alguém me dizendo quanto posso ganhar, quando devo ir trabalhar ou tirar férias. Quero ser livre. É por isso que não quero um emprego.”

Para aqueles que talvez não tenham lido *Pai Rico, Pai Pobre*, meu pai rico

era o pai de meu melhor amigo. Apesar de ser um homem que começou sem nada e não teve educação formal, acabou se tornando um dos homens mais ricos do estado do Havaí. Meu pai pobre, meu pai verdadeiro, era um homem extremamente instruído, um servidor público com alto salário, mas, por mais dinheiro que ganhasse, estava sempre quebrado no final de cada mês, e acabou morrendo sem dinheiro, com pouco para mostrar de uma vida inteira de trabalho árduo.

Uma das razões pelas quais comecei a estudar com meu pai rico, depois da escola e nos fins de semana, era porque eu sabia que não estava recebendo na escola a educação que desejava. Eu sabia que a escola não tinha as respostas que eu estava buscando, pois meu pai de verdade, meu pai pobre, era o superintendente de Educação do estado do Havaí. Eu sabia que meu verdadeiro pai, um diretor de escola, não sabia muito sobre dinheiro. Portanto, eu tinha consciência de que o sistema escolar não me ensinaria o que eu queria saber. Com 15 anos eu queria saber como ser rico, e não como ser um empregado que trabalha para os ricos.

Depois de ver minha mãe e meu pai sempre brigando por não haver dinheiro suficiente, comecei a procurar um adulto que pudesse me transmitir ensinamentos sobre dinheiro. Foi assim que passei a estudar com meu pai rico. Estudei com ele dos 9 aos 38 anos. Eu estava buscando educação. Para mim, essa foi minha “Escola de Negócios” – a escola de negócios da vida real. Devido à educação recebida de meu pai rico, tive condições de me aposentar aos 47 anos, financeiramente independente para o resto de minha vida. Se eu tivesse seguido o conselho de meu pai pobre – o de ser um bom empregado até completar 65 anos -, continuaria trabalhando até hoje, preocupado com a segurança de meu emprego e com meu fundo de pensão, repleto de fundos mútuos que estariam perdendo constantemente o valor. A diferença entre o conselho do meu pai rico e o conselho do meu pai pobre era simples. Meu pai pobre sempre dizia: “Vá à escola e tire boas notas, assim você poderá encontrar um emprego seguro e com benefícios.” O conselho do meu pai rico era: “Se quiser ser rico, você precisa ser dono de empresa e investidor.” O problema era que a escola não me ensinava a ser dono de empresa ou a ser investidor.

“Se quiser ser rico, você precisa ser dono de empresa e investidor.”

Por que Thomas Edison era rico e famoso?

“Então, o que você estudou na escola hoje?”, perguntou pai rico.

Pensando um pouco sobre meu dia, finalmente respondi: “Estudamos a vida de Thomas Edison.”

“É uma pessoa importante para se estudar”, disse o pai rico. “Então, vocês discutiram como ele ficou rico e famoso?”

“Não”, respondi. “Discutimos apenas suas invenções, como a lâmpada elétrica.”

Pai rico sorriu e disse: “Bem, detesto ter de contradizer seu professor, mas Thomas Edison não inventou a lâmpada elétrica... ele apenas a aperfeiçoou.” Pai rico explicou que Thomas Edison era um de seus heróis e que estudara sua vida.

“Então, por que ele recebe o crédito por tê-la inventado?”, perguntei.

“Outras lâmpadas elétricas foram inventadas antes da lâmpada de Edison, mas o problema é que elas não eram práticas. As primeiras lâmpadas não tinham vida longa. Além disso, os outros inventores não conseguiam explicar como a lâmpada elétrica poderia ter algum valor comercial.”

“Valor comercial?”, perguntei, intrigado.

“Em outras palavras, os outros inventores não sabiam como ganhar dinheiro com sua invenção... e Thomas Edison sabia”, acrescentou pai rico.

“Então, ele inventou a primeira lâmpada elétrica prática e *funcional* e também sabia como converter essa lâmpada em um negócio”, eu disse.

Pai rico assentiu: “E foi seu tino comercial que tornou muitas de suas invenções tão úteis para milhões de pessoas. Thomas Edison foi mais que um inventor; foi o fundador da General Electric e de muitas outras empresas importantes. Seus professores lhe explicaram isso?”

“Não”, respondi. “Mas eu gostaria que o tivessem feito. Eu ficaria mais interessado no assunto. Em vez disso, fiquei entediado e me perguntando como Thomas Edison era relevante para a vida real. Se tivessem me dito como ele se tornou tão rico, eu teria ficado muito mais interessado e ouvido com mais atenção.”

Pai rico riu e me contou como Thomas Edison, o inventor, também se tornou multimilionário e fundador de uma corporação de bilhões de dólares. Prosseguiu dizendo que Thomas Edison abandonou a escola porque seus professores acreditavam que ele não era suficientemente

inteligente para ter sucesso nos estudos. Em seguida, ainda garoto, arrumou um emprego para vender doces e revistas nas estradas de ferro. Foi aí que desenvolveu suas habilidades de vendas. Logo ele começou a imprimir seu próprio jornal no último vagão do trem e depois contratou um grupo de garotos para vender não apenas seus doces, mas também seu jornal. Ainda garoto, passou de empregado a dono de seu negócio, dando emprego a outros 10 meninos, em cerca de um ano.

“Então foi dessa forma que Thomas Edison começou sua carreira empresarial?”, perguntei.

Pai rico confirmou com a cabeça e sorriu.

“Por que os professores não me contaram isso?”, perguntei. “Eu teria adorado ouvir essa história.”

“E tem mais”, disse pai rico, continuando a história. Edison logo ficou entediado com seus negócios no trem e começou a aprender como enviar e receber mensagens em código Morse, com o intuito de conseguir um emprego como telegrafista. Em pouco tempo, Edison era um dos melhores operadores de telégrafo das redondezas e viajava de cidade em cidade devido às suas habilidades de telegrafista. “Foi o que ele aprendeu como jovem empreendedor e operador de telégrafo que lhe deu a argúcia mental como inventor e negociante da lâmpada elétrica.”

“Como o fato de ter sido telegrafista o ajudou a ser um empresário melhor?”, perguntei, um pouco confuso. “Como essa história se relaciona com o fato de eu me tornar um homem rico?”

“Dê-me um pouco de tempo para explicar”, disse o pai rico. “Veja, Thomas Edison foi mais do que um simples inventor. Quando menino, ele se tornou dono de empresa. Foi por isso que conseguiu ser muito rico e famoso. Em vez de ir à escola, ele conquistou as habilidades comerciais necessárias para ser bem-sucedido no mundo real. Você me perguntou por que os ricos ficam ricos, não é?”

“Sim”, respondi, concordando e me sentindo um pouco envergonhado por haver interrompido meu pai rico.

“O que o tornou famoso em relação à lâmpada elétrica foi sua experiência anterior como empresário e também como telegrafista”, disse pai rico. Como operador de telégrafo, ele sabia que o inventor do telégrafo fora bem-sucedido devido a seu sistema de negócios – um sistema de linhas, postes, pessoal capacitado e estações de transmissão. Quando era um jovem adulto, Thomas Edison compreendeu o poder de usar um sistema.

Então interrompi: “O senhor quer dizer que, pelo fato de ser empresário, ele percebeu o quanto o sistema era importante? O sistema era mais

importante que a invenção.”

Pai rico fez que sim. “Como você pode ver, a maior parte das pessoas vai à escola para aprender a ser empregada de um sistema. Por essa razão, não conseguem ver a situação como um todo. A maioria das pessoas só vê o valor de seu emprego porque é para isso que elas foram treinadas. Elas veem as árvores, mas não a floresta.”

“Então, a maioria das pessoas trabalha para o sistema, em vez de serem proprietárias do sistema”, acrescentei.

Assentindo, pai rico disse: “Tudo o que veem é a invenção ou o produto, mas não o sistema. Muitas pessoas não conseguem ver o que realmente enriquece os ricos.”

“Como isso se aplica a Thomas Edison e à lâmpada elétrica?”, perguntei.

“O que tornou a lâmpada elétrica de grande eficácia não foi a lâmpada em si, mas o sistema de linhas elétricas e estações de transmissão que acionavam as lâmpadas”, respondeu pai rico. “O que tornou Thomas Edison rico e famoso foi o fato de que ele enxergava o panorama global, enquanto as outras pessoas viam apenas a lâmpada elétrica.”

“E ele conseguia enxergar o quadro geral devido à sua experiência comercial nas ferrovias e como operador de telégrafo”, retruquei.

Pai rico concordou. “Outra palavra para sistema é ‘rede’. Se você realmente quiser aprender a ficar rico, precisa começar a conhecer e compreender o poder próprio das *redes*. As pessoas mais ricas do mundo constroem redes. Todas as outras são treinadas para procurar emprego.”

**“As pessoas mais ricas do mundo constroem redes.
Todas as outras são treinadas para procurar emprego.”**

“Sem a rede elétrica, a lâmpada teria pouco valor para as pessoas”, afirmei.

“Você está entendendo a ideia”, sorriu pai rico. “Assim, o que enriquece os ricos é que eles constroem e são donos do sistema... a rede. Ser donos da rede é o que os torna ricos.”

“Uma rede? Então, se eu quiser ficar rico preciso aprender a construir uma rede de negócios?”, indaguei.

“Você está entendendo o espírito da coisa”, disse pai rico. “Existe mais de um meio de ficar rico, mas os ultrarricos sempre construíram redes. Veja como John D. Rockefeller se tornou um dos homens mais ricos do mundo. Ele não se limitou a perfurar poços de petróleo. Ele se tornou um dos homens mais ricos do mundo porque construiu uma rede de postos de gasolina, caminhões de entrega, navios e oleodutos. Ele se tornou tão rico e poderoso por causa de sua rede que o governo dos Estados Unidos o obrigou a dividir em partes, chamando-a de monopólio.”

“E Alexander Graham Bell inventou o telefone, que acabou se convertendo em uma rede telefônica chamada AT&T”, acrescentei.

Pai rico concordou. “E, mais tarde, vieram as redes de rádio e depois as redes de televisão. Toda vez que surgia uma nova invenção, as pessoas que enriqueciam eram aquelas que construíam e eram proprietárias da rede que dava suporte à nova invenção. Muitas estrelas do esporte e do entretenimento, regamente pagas, são ricas porque as redes de rádio e televisão as tornam ricas e famosas.”

“Então por que nossas escolas não nos ensinam a construir redes?”, perguntei.

Pai rico deu de ombros. “Eu não sei”, ele respondeu. “Creio que é porque a maioria das pessoas se contenta em encontrar um emprego e trabalhar como funcionário de uma grande rede... uma rede que torna os ricos mais ricos. Eu não quis trabalhar para os ricos. Por essa razão construí minha própria rede. Não ganhei muito dinheiro nos primeiros anos de vida profissional porque leva tempo para construir uma rede. Durante cinco anos, eu ganhava muito menos do que meus colegas de escola. Entretanto, depois de 10 anos, eu estava muito mais rico que a maioria deles, inclusive mais do que aqueles que se tornaram médicos e advogados. Hoje ganho muito mais do que eles jamais sonhariam ganhar. Uma rede de negócios bem planejada e administrada ganhará, de maneira exponencial, muito mais dinheiro do que um indivíduo que trabalha arduamente.”

Pai rico explicou que a história está repleta de pessoas ricas e famosas que construíram redes. Quando os trens foram inventados, muita gente ficou rica. O mesmo aconteceu com os aviões, os navios, os automóveis e as lojas de varejo como Wal-Mart, Gap e Radio Shack. No mundo atual, o poder dos supercomputadores e dos PCs oferece a muitas pessoas a possibilidade de construir grandes fortunas se elas trabalharem para criar suas próprias redes. Este livro e minha empresa, richdad.com, são dedicados àquelas pessoas que querem criar seus negócios em rede.

Hoje temos Bill Gates, o homem mais rico do mundo, que se tornou rico

inserindo um sistema operacional na rede da IBM. Os Beatles tornaram-se mundialmente famosos devido ao poder das redes de rádio, de televisão e de lojas de discos. As estrelas do esporte ganham milhões de dólares devido ao poder das redes de rádio e televisão. A internet, que é a última palavra em redes globais, tornou muitas pessoas milionárias e até algumas pessoas bilionárias. Minha habilidade de criação de textos rendeu milhões de dólares, não porque eu seja um grande escritor, mas devido à minha parceria comercial com a rede Time Warner. Nós, na richdad.com, trabalhamos em colaboração com a Time Warner Books e com a AOL na internet, São ótimas empresas e ótimas pessoas para trabalhar em conjunto. A richdad.com também trabalha em rede com outras empresas em todo o mundo, em lugares como Japão, China, Austrália, Reino Unido, Europa, África, América do Sul, Canadá, Índia, Cingapura, Malásia, Indonésia, México, Filipinas e Taiwan. Como disse pai rico: “Os ricos constroem redes e todos os outros procuram emprego.”

Por que os ricos ficam cada vez mais ricos

Todos nós já ouvimos o ditado “Diz-me com quem tu andas que te direi quem és (Birds of a feather flock together)”. “Bem, esse provérbio não se aplica apenas a pássaros, mas também às pessoas, quer elas sejam ricas, pobres ou de classe média. Em outras palavras, os ricos se relacionam em rede com os ricos, os pobres com outras pessoas pobres e a classe média se relaciona com a classe média. Como dizia pai rico: “Se você quiser ficar rico precisa fazer *networking* com aqueles que são ricos ou que podem ajudá-lo a se tornar rico.” Ele também dizia: “Muitas pessoas passam a vida se relacionando e fazendo *networking* com outras que as impedem de progredir financeiramente.” Uma ideia que este livro quer transmitir é a de que uma empresa de marketing de rede é um negócio com pessoas que estão ali para ajudá-lo a ficar cada vez mais rico. Uma pergunta que você deverá fazer a si mesmo é esta: “A empresa em que trabalho e as pessoas com quem passo tempo estão empenhadas em me tornar rico? Ou essas pessoas e essa empresa estão mais interessadas em me manter trabalhando com afinho para elas?”

Aos 15 anos eu sabia que um meio de ficar rico e financeiramente independente era aprender como fazer *networking* com pessoas que pudessem me ajudar a atingir meu objetivo. Para mim, isso fazia todo o sentido. Todavia, para muitos de meus companheiros de escola, o que fazia sentido era tirar boas notas e conseguir um emprego seguro. Aos 15 anos, decidi que buscaria a amizade daqueles que estivessem interessados em me tornar uma pessoa rica, e não um empregado leal trabalhando para os ricos. Quando olho para trás, percebo que a decisão que tomei aos 15 anos teve consequências durante toda a minha vida. Não foi uma decisão fácil porque, aos 15 anos, precisei ter muito cuidado para escolher as pessoas com quem passava meu tempo, assim como os professores a quem deveria ouvir. Para aqueles de vocês que estão pensando em construir seus próprios negócios, essa ideia – de saber com quem você passa seu tempo e de quem são seus professores – merece especial consideração. Como aluno do ensino médio, comecei a selecionar amigos e professores com muito cuidado, porque sua família, amigos e professores são elementos muitíssimo importantes de sua rede.

Uma escola de negócios para as pessoas

Pessoalmente, estou muito emocionado por escrever este livro para estimular o setor de marketing de rede. Muitas empresas desse setor estão oferecendo a mesma educação de negócios que meu pai rico me deu: a oportunidade de construir sua própria rede, em vez de passar a vida trabalhando para outra rede.

Ensinar as pessoas a entender o poder de criar o próprio negócio, a própria rede, não é tarefa fácil. O motivo é que muitas pessoas foram ensinadas a ser empregados leais e trabalhadores, em vez de empresários que criam as próprias redes.

Depois que regressei do Vietnã, onde fui oficial do Corpo de Fuzileiros Navais dos Estados Unidos, bem como piloto de helicóptero, considerei a possibilidade de voltar a estudar para conseguir meu diploma de mestre em administração de empresas. Meu pai rico me fez mudar de opinião. Ele me disse: “Se você conseguir o diploma de MBA de uma escola tradicional continuará sendo treinado para ser empregado dos ricos. Se quiser ficar rico, em vez de ser um empregado regamente pago pelos ricos, você precisa ir para uma escola de negócios que o ensine a ser um verdadeiro empresário. Esse é o tipo de escola em que eu o colocaria para estudar.” Pai rico também disse: “O problema com a maioria das escolas de negócios é que elas pegam os rapazes mais inteligentes e os treinam para serem altos executivos para os ricos, e não executivos para os empregados.” Se você acompanhou as notícias sobre a Enron e a WorldCom, os executivos mais qualificados foram acusados de pensar apenas em si mesmos, e não nos empregados ou nos investidores que haviam confiado sua vida e seu dinheiro a eles. Muitos dos executivos de alto nível educacional e com elevados salários diziam a seus funcionários que comprassem mais ações da empresa enquanto eles estavam vendendo as suas. Embora a WordCom e a Enron sejam casos extremos, esse tipo de comportamento egoísta ocorre diariamente no mundo empresarial e no mercado de ações.

Uma das principais razões pelas quais dou meu apoio ao setor de marketing de rede é que muitas de suas empresas são verdadeiras *escolas de negócios para as pessoas*, e não escolas que treinam os jovens inteligentes para serem empregados dos ricos. Muitas empresas de marketing de rede ensinam valores que não se encontram nas escolas de negócios tradicionais... como, por exemplo, que a melhor maneira de ficar rico é ensinar a si mesmo e às outras pessoas a serem donos de seus próprios negócios... em vez de ensiná-las a serem empregados leais que

trabalham para os abastados.

Outras formas de ficar rico

Muitas pessoas adquiriram grandes fortunas construindo negócios de marketing de rede. Na verdade, alguns de meus amigos mais ricos acumularam fortuna criando empresas de marketing de rede. No entanto, para ser justo, existem outras maneiras de uma pessoa conseguir ficar muito rica. Portanto, no próximo capítulo, este livro mostrará outros caminhos através dos quais as pessoas se tornaram ricas, e o que é mais importante: financeiramente livres... livres da labuta de ganhar a vida, aferrando-se à segurança do emprego e vivendo de contracheque em contracheque. Depois de ler o próximo capítulo, talvez você veja com mais clareza se construir um negócio de marketing de rede é a melhor maneira de formar sua fortuna pessoal... e usá-lo como veículo para ir atrás de seus sonhos e paixões.

CAPÍTULO 2

Existe mais de um meio para ficar rico

“O senhor pode me ensinar a ficar rico?”, perguntei a meu professor.

“Não”, respondeu meu professor de biologia. “Minha função é ajudá-lo a se formar para que possa conseguir um bom emprego.”

“Mas e se eu não quiser um emprego? E se eu quiser ser rico?”, indaguei.

“Por que você quer ser rico?”, perguntou-me o professor.

“Porque quero ser livre. Quero ter tempo e dinheiro para fazer o que quiser. Não quero ser um empregado para o resto da vida. Não quero que os sonhos de minha vida fiquem limitados ao tamanho de meu contracheque.”

“Isso é um contrassenso. Você está sonhando com a vida dos ricos ociosos, mas não poderá ficar rico se não obtiver boas notas e um emprego muito bem remunerado”, disse o professor. “Agora volte a dissecar sua rã.”

Em meus outros livros e programas educativos, quase sempre me refiro aos três tipos diferentes de educação que são necessários se quisermos ser financeiramente bem-sucedidos na vida: acadêmica, profissional e financeira.

Educação Acadêmica

Esse tipo de educação nos ensina a ler, escrever e efetuar cálculos, por exemplo. Trata-se de uma educação muito importante, principalmente no mundo de hoje. Eu não me saí muito bem nesse tipo de educação. Fui um aluno de notas “6” durante quase toda a vida, pelo simples fato de que não me interessava pelo que estava sendo ensinado. Sou um leitor bastante lento e não escrevo muito bem. Embora eu seja um leitor lento, leio bastante; o que acontece é que leio muito devagar e, às vezes, tenho de ler um livro duas ou três vezes antes de entender o que estou lendo. Também sou um escritor sofrível, mas, apesar disso, continuo escrevendo.

Como comentário adicional, embora não sendo um escritor dos

melhores, tive a sorte de ter sete livros na lista dos mais vendidos do *The New York Times*, *Wall Street Journal* e *BusinessWeek*. Conforme afirmo em *Pai Rico, Pai Pobre*, não sou o melhor escritor, mas sou escritor de best-sellers. O treinamento de vendas que recebi de meu pai rico compensou, embora não tenha dado resultado na escola com relação às minhas notas.

Educação Profissional

Essa educação nos ensina a trabalhar por dinheiro. Durante minha juventude, os rapazes inteligentes tornavam-se médicos, advogados e contadores. Outras escolas profissionais ensinam as pessoas a serem assistentes médicos, construtores, eletricitas e mecânicos de automóvel. Se procurarmos nas páginas amarelas do catálogo telefônico, em “educação” ou em “escolas”, encontraremos páginas repletas de escolas que ensinam profissões que ajudam as pessoas a conseguir empregos com mais facilidade.

Como não me saí muito bem no primeiro tipo de educação - a acadêmica -, pois chegar a ser médico, advogado ou contador não era muito alentador para mim, estudei em Nova York, onde me tornei oficial de navio, para tripular petroleiros como os da Standard Oil, assim como navios de passageiros como o que aparece no programa de televisão “O Barco do Amor”. Depois da formatura na faculdade, como a Guerra do Vietnã estava em curso, em vez de arranjar um emprego no setor marítimo, fui para Pensacola, na Flórida, onde frequentei a escola da aviação naval da Marinha americana e me tornei piloto, voando para o Corpo de Fuzileiros Navais no Vietnã. Meus dois pais diziam que era função de um filho lutar por seu país, então eu e meu irmão nos oferecemos para ir para o Vietnã. Aos 23 anos, eu tinha duas profissões: uma como oficial de navio e outra como piloto, porém nunca as usei para ganhar dinheiro.

Abrindo parênteses, hoje acho irônico que a habilidade pela qual me tornei mais conhecido seja a de escrever... matéria na qual fui reprovado duas vezes no ensino médio.

Educação Financeira

Essa é a educação que nos ensina a ter o *dinheiro trabalhando para nós*. Esse terceiro tipo de educação não é ensinado na maioria das escolas.

Meu pai pobre pensava que uma boa educação acadêmica e profissional era tudo de que uma pessoa precisava para ser bem-sucedida no mundo

real. Meu pai rico dizia: “Se você tiver uma educação financeira deficiente, sempre trabalhará para os ricos.” A richdad.com tem feito o melhor possível para criar produtos que deem a mesma educação financeira que meu pai rico me deu. Nos Estados Unidos, temos produtos como os jogos de tabuleiro CASHFLOW 101, 202 e CASHFLOW for Kids, que ensinam de *maneira divertida* a mesma educação financeira e a mesma filosofia financeira que meu pai rico me ensinou.

“Aprenda a fazer o **dinheiro** trabalhar para você, e não você trabalhar pelo dinheiro.”

Desastre financeiro

Os Estados Unidos e muitas nações ocidentais estão na iminência de sofrer um desastre financeiro... causado pelo fracasso de nosso sistema educativo atual em oferecer um programa de educação financeira adequada e realista aos alunos. Como a maioria de nós infelizmente sabe, não recebemos muita ou nenhuma educação financeira na escola, e, em minha opinião, saber como administrar e investir nosso dinheiro é uma habilidade muito importante na vida.

Recentemente, vimos milhões de pessoas perderem trilhões de dólares no mercado de ações. No futuro próximo, prevejo um desastre financeiro devido ao fato de que milhões de pessoas, nascidas depois de 1950, não terão dinheiro suficiente para se aposentar. Mais importante que o dinheiro para aposentadoria é o dinheiro para assistência médica. Com frequência, ouço consultores financeiros dizendo: “As despesas com subsistência diminuem quando a pessoa se aposenta.” O que esses consultores, não raro, deixam de dizer é que, depois que nos aposentamos, o que aumentam são nossas despesas médicas, mesmo que as despesas com subsistência diminuam.

Meu pai pobre acreditava que o governo deveria cuidar de toda e qualquer pessoa que não tivesse dinheiro. Embora eu concorde com ele do fundo de meu coração, minha mente financeira se pergunta: De que forma o governo pode prover a subsistência de milhões de pessoas que logo necessitarão de suporte financeiro para despesas médicas e para sobreviver? Em 2010, os primeiros dos 83 milhões de *baby boomers* começarão a se aposentar. Minha pergunta é: Quantos deles terão dinheiro suficiente para sobreviver, uma vez que seus dias produtivos terão terminado? E se milhões precisam de bilhões de dólares para sobreviver, será que a juventude do mundo estará disposta a arcar com as despesas de subsistência das pessoas mais velhas?

Em minha opinião, é imperativo que nossos sistemas de ensino incluam no currículo aulas de educação financeira o mais rápido possível. Aprender a administrar e investir dinheiro certamente é tão importante quanto dissecar rãs.

Um comentário pessoal

Eu e minha esposa tivemos condições de nos aposentar cedo, mesmo sem ter emprego, assistência do governo, ações ou fundos mútuos. Por que não tínhamos fundos de investimento? A razão é que eles são investimentos de risco. Em nossa opinião, os fundos mútuos são alguns dos mais arriscados de todos os investimentos; porém, parece uma boa opção para quem não tem educação ou experiência financeira.

Se você acompanha as notícias financeiras, deve ter reparado que, antes do colapso do mercado de ações, que teve início em março do ano 2000, os consultores financeiros diziam: “Invistam no longo prazo, comprem e conservem, diversifiquem.” Depois do *crash* da Bolsa de Valores, eles aconselham: “Invistam no longo prazo, comprem e conservem, diversifiquem.” Notam alguma diferença?

“Construir seu próprio negócio é a melhor maneira de ficar rico. Depois que criar seu negócio e tiver um forte fluxo de caixa, então poderá começar a investir em outros ativos.”

Se você *não tiver* uma boa educação financeira, talvez queira fazer o que a maioria dos consultores financeiros aconselha, que é economizar dinheiro, comprar fundos mútuos, investir no longo prazo e diversificar. Se você tiver uma sólida educação financeira, então talvez não precise seguir um conselho tão arriscado. Em vez disso, poderá fazer o que meu pai rico me aconselhou a fazer, que é primeiro criar um negócio. Ele me disse: “Construir seu próprio negócio é a melhor maneira de ficar rico.” Meu pai rico também disse: “Depois que criar seu negócio e tiver um forte fluxo de caixa, então poderá começar a investir em outros ativos.”

As outras maneiras de ficar rico

Pai rico disse: “Como a maior parte das pessoas não tem uma educação financeira adequada, elas encontram muitas maneiras diferentes de ficar ricas, exceto a criação de um negócio de rede.” Por exemplo, milhões de pessoas tentam enriquecer jogando na loteria ou trabalhando arduamente e economizando dinheiro. E algumas chegam a ficar ricas usando esses métodos diferentes. Ele também disse: “Se você quiser ficar rico, precisa encontrar a maneira de enriquecer que seja melhor para você.” Eis algumas das outras maneiras de enriquecer:

1. **Casando-se com alguém por dinheiro.** Esse é um modo muito conhecido de enriquecer. Entretanto, pai rico diria: “Você *sabe* que tipo de pessoa se casa por dinheiro.”
2. **Sendo um escroque.** Pai rico disse: “O problema em ser um escroque é que você tem de se associar a outros escroques. A maior parte dos negócios se baseia em confiança. Como você pode confiar quando seus sócios são escroques?” Ele também disse: “Se você é honesto e acabar cometendo um engano nos negócios, a maioria das pessoas entenderia e lhe daria uma segunda oportunidade. Além disso, se você aprender com seus erros sinceros, acabará se tornando um homem de negócios melhor. Porém, se for um escroque e cometer um erro, pode ir para a cadeia ou seus sócios poderão puni-lo de muitas maneiras eficientes.”
3. **Sendo ganancioso.** Meu pai rico disse: “O mundo está cheio de pessoas que ficaram ricas sendo gananciosas. O tipo ganancioso é o mais desprezível entre todos os diferentes tipos de pessoas ricas.”

Depois do colapso do mercado de ações em 2000, o mundo se regalou com as histórias de empresas que adulteravam suas demonstrações financeiras, com CEOs que mentiam para investidores, com pessoas bem informadas que vendiam ações ilegalmente, com altos funcionários que incentivavam os trabalhadores a comprar ações, enquanto eles próprios estavam vendendo as suas. Durante meses, as notícias estiveram repletas de histórias sobre os líderes da Enron, da WorldCom, da Arthur Andersen e de analistas de Wall Street que mentiam, enganavam e roubavam. Em outras palavras, esses indivíduos ricos eram tão gananciosos que infringiram leis e se transformaram em escroques. Os primeiros anos do século XXI revelaram alguns dos piores exemplos de ganância, corrupção e falta de princípios morais, provando que nem todos os escroques negociam com drogas, usam máscaras e assaltam bancos.

4. **Sendo mesquinho.** Pai rico disse: “Uma das formas *mais* conhecidas

que as pessoas usam para tentar enriquecer é sendo mesquinhas. Aqueles que tentam enriquecer sendo mesquinhos frequentemente vivem abaixo de seus meios, em vez de tentar expandir seus rendimentos.” Ele também disse: “O problema de ficar rico vivendo abaixo de seus meios é que, no final, as pessoas continuam vivendo dessa forma.” Todos nós já ouvimos histórias de pessoas que passam a vida acumulando dinheiro, sendo frugais e comprando em liquidações apenas para juntar grande quantidade de dinheiro. Todavia, embora tenham muito dinheiro, vivem de forma tão precária quanto alguém que seja realmente pobre. Para meu pai rico, ter muito dinheiro e viver como pobre é uma situação que faz muito pouco sentido.

Pai rico tinha um amigo que viveu como miserável a vida inteira, economizando dinheiro, nunca gastando com coisa alguma, exceto com as necessidades básicas. O mais triste é que seus três filhos adultos não viam a hora de ele morrer para pôr a mão em todo o seu dinheiro. Quando ele morreu, os três filhos compensaram todos os anos de vida na pobreza e gastaram todo o seu dinheiro em menos de três anos. Quando todo o dinheiro acabou, os filhos ficaram tão pobres quanto o pai havia sido, apesar de ter toneladas de dinheiro. Para meu pai rico, as pessoas que acumulam dinheiro e, ainda assim, vivem como pobres se rendem ao culto do dinheiro, fazendo do dinheiro seus donos, em vez de serem donas de seu dinheiro.

5. Trabalhando arduamente. O problema que pai rico tinha com o trabalho árduo era o fato de ter notado que as pessoas trabalhadoras quase sempre tinham dificuldade para aproveitar o dinheiro e a vida. Em outras palavras, trabalhar arduamente era tudo que sabiam fazer. Elas não sabiam como se divertir.

Trabalhando arduamente por um salário ruim

Pai rico também ensinou a seu filho e a mim que muitas pessoas trabalham arduamente pelo tipo errado de salário. Ele disse: “As pessoas que dão duro fisicamente por dinheiro em geral trabalham pelo tipo errado de salário. A renda proveniente do trabalho físico é a mais tributada de todas. As pessoas que trabalham pelo salário errado geralmente dão cada vez mais duro e pagam cada vez mais impostos.” Na mente de meu pai rico, trabalhar por um salário que era cada vez mais tributado não era financeiramente inteligente. A maioria das pessoas com um emprego trabalha por um salário tributado com as taxas mais altas de impostos. Além disso, as pessoas que ganham menos às vezes são aquelas que têm uma carga de impostos mais elevada.

Quando eu era garoto, meu pai rico me ensinou que existe mais de um tipo de salário. Ele dizia: “Há o bom salário e o mau salário.” Neste livro você descobrirá o tipo de salário pelo qual é muito bom trabalhar... é o tipo cada vez menos tributado, embora você ganhe cada vez mais.

Pai rico também salientou para seu filho e para mim que muita gente trabalha arduamente durante toda a vida e, no final, tem muito pouco a mostrar por seu trabalho árduo. Neste livro, você descobrirá como trabalhar arduamente por alguns anos para, finalmente, ter a liberdade de optar por não continuar trabalhando... se isso é o que você prefere fazer.

6. **Sendo excepcionalmente inteligente, talentoso, cativante ou superdotado.** Tiger Woods é exemplo de um jogador de golfe excepcionalmente superdotado – um golfista que passou anos desenvolvendo seu talento. Todavia, ser superdotado, inteligente ou talentoso ainda não é garantia de ficar rico. Pai rico dizia: “O mundo está cheio de pessoas superdotadas que nunca ficaram ricas. Basta ir até Hollywood e você encontrará muitos atores bonitos, simpáticos e talentosos que ganham menos que a maioria das pessoas.” As estatísticas também mostram que 65% de todos os atletas profissionais estão quebrados depois que suas carreiras com altos salários terminam. No mundo do dinheiro, é preciso mais do que só bons cérebros, talento ou uma boa aparência dados por Deus para chegar a ser rico.

7. **Tendo sorte.** Tentar ficar rico tendo sorte é quase tão comum quanto tentar enriquecer sendo mesquinho. Como a maioria de nós sabe, milhões de pessoas apostam bilhões, talvez trilhões, na loteria, nas

pistas de corridas, nos cassinos e nos eventos esportivos, esperando ficar ricos por um golpe de sorte. Além disso, como todos sabemos, para cada pessoa com sorte existem milhares, talvez milhões, de pessoas sem sorte. Por outro lado, pesquisas mostram que a maioria dos ganhadores na loteria está quebrada cinco anos depois de ganhar mais dinheiro do que poderia ganhar em cinco existências. Portanto, mesmo tendo sorte uma ou duas vezes, isso não significa que você conserve sua fortuna.

8. **Herdando dinheiro.** Quando estivermos com cerca de 20 anos, já devemos saber se temos possibilidade ou não de herdar alguma coisa. Se soubermos que não vamos herdar nada, então precisamos encontrar alguma outra maneira de ficar ricos.
9. **Investindo.** Uma das queixas mais comuns que recebo é que é necessário ter dinheiro para investir. Na maioria dos casos, isso é verdade. Existe outro problema relacionado com investir. Podemos perder tudo que investirmos se não tivermos educação e treinamento financeiros para sermos investidores. Como a maioria de nós já viu, o mercado de ações é arriscado e volátil, o que significa que, num dia, você ganha dinheiro e, no dia seguinte, ele pode desaparecer totalmente. Com imóveis, embora você possa usar o dinheiro de seu banco para investir, ainda assim é preciso ter algum dinheiro e educação financeira para acumular fortuna em bens de raiz. Neste livro, você descobrirá como conseguir o dinheiro para investir, porém, mais importante, aprenderá como se tornar investidor antes de arriscar seu dinheiro.
10. **Construindo um negócio.** Montar um negócio é a maneira como a maioria dos ricos fica mais rica. Bill Gates criou a Microsoft; Michael Dell criou a Dell Computers em seu dormitório de estudante. O problema é que construir um negócio do zero continua sendo a maneira mais arriscada de enriquecer. Mesmo comprar uma franquia, o que é menos arriscado, pode sair muito caro. Os preços para aquisição de franquias de renome podem variar de \$100 mil a \$1,5 milhão só pelos direitos. Além do pagamento inicial, existem pagamentos mensais para a matriz da empresa que devem ser feitos por conta de treinamento, publicidade e suporte. Além disso, toda essa cobertura não é garantia do acúmulo de grande riqueza. Muitas vezes, o franqueado deve continuar pagando ao franqueador ou à matriz, mesmo quando sua própria franquia está perdendo dinheiro. Embora adquirir uma franquia seja menos arriscado do que iniciar seu negócio do zero, as estatísticas mostram que um terço de todas elas acaba falindo.

A diferença entre ser dono de um grande negócio e ser dono de um pequeno negócio

Antes de passarmos para a maneira número 11 de chegar a ser rico, quero comentar a diferença entre os donos de grandes negócios e os donos de pequenos negócios. A diferença é que os donos de grandes negócios constroem redes. O mundo está cheio de donos de pequenos negócios, como restaurantes. A diferença entre o dono de um único restaurante e Ray Kroc, que fundou o McDonald's, é que o McDonald's é uma rede de hambúrgueres conhecida como franquia de rede. Outro exemplo, em contraste, é o dono de um pequeno negócio que tem uma oficina de conserto de televisores, em comparação com Ted Turner, que criou a CNN, que corresponde à Cable News Network. Novamente, repare na palavra *network*. O ponto é que a diferença entre um dono de pequeno negócio e um dono de um grande negócio é apenas o tamanho de suas redes. Enquanto existem muitos donos de pequenos negócios, muito poucos donos de negócios constroem redes. Em termos simples, construir um negócio de rede é a maneira pela qual as pessoas mais ricas do mundo ficaram ricas.

A maneira número 11 de ficar rico

11. Construindo um negócio de marketing de rede. A razão pela qual coloco o negócio de marketing de rede como a maneira número 11 de ficar rico é que este é um meio muito novo e revolucionário de ficar imensamente rico. Se revisar rapidamente as 10 primeiras maneiras de ficar rico, poderá notar que o foco é egocêntrico e está em quem enriquece. Em outras palavras, ele pode ser visto como um foco ganancioso. Por exemplo, alguém que tenta enriquecer sendo mesquinho está centrado principalmente em seu enriquecimento e no de alguns familiares e amigos. Alguém que se casa por dinheiro está definitivamente focado no dinheiro para si mesmo. Mesmo um grande negócio está focado no enriquecimento de um grupo seleto de pessoas. Quando surgiram, as franquias possibilitaram que mais pessoas se tornassem donas de negócios e compartilhassem da riqueza, mas, na maioria dos casos, as franquias são reservadas apenas àqueles com dinheiro para comprá-las e, como mencionei antes, uma franquias do McDonald's custa hoje mais de \$1 milhão, apenas para iniciar. De qualquer maneira, não estou dizendo que essas pessoas sejam más ou gananciosas; estou dizendo que, na maioria dos casos, o foco do negócio não está centrado no enriquecimento de muita gente, mas sim no enriquecimento do indivíduo.

“O negócio de marketing de rede é um meio novo e revolucionário de ficar imensamente rico.”

A razão pela qual coloco o marketing de rede como a maneira número 11 de enriquecer é porque se trata de um meio novo e revolucionário de se tornar imensamente rico. Um sistema de marketing de rede é projetado para possibilitar que qualquer pessoa possa compartilhar da riqueza. Um sistema de marketing de rede – que quase sempre chamo de *franquia pessoal* ou *grande negócio em rede invisível* – é, em minha opinião, um meio muito democrático de criação de riqueza. O sistema está aberto a qualquer um que tenha dinamismo, determinação e perseverança. O sistema não se

importa com a faculdade em que você estudou, se é que estudou em alguma, com quanto dinheiro você ganha hoje, com sua raça ou sexo, com sua aparência, com quem são seus pais, tampouco com sua popularidade. A maioria das empresas de marketing de rede se preocupa principalmente com quanto você está disposto a aprender, a mudar e a crescer, e se tem a coragem de se manter firme nos bons e nos maus momentos, enquanto estiver aprendendo a ser dono de negócio.

“Um sistema de marketing de rede – que quase sempre chamo de franquia pessoal – é um meio muito democrático de criação de riqueza.”

Recentemente, ouvi uma gravação de áudio de um investidor muito rico e famoso fazendo um discurso numa famosa escola de negócios. Não vou revelar o nome da escola ou o nome dele porque o que vou dizer não é muito lisonjeiro. Ele disse: “Não estou interessado em ensinar as pessoas a investir. Não estou interessado em ajudar os pobres a progredir na vida. Tudo o que quero fazer é passar meu tempo com pessoas inteligentes como vocês aqui na (famosa escola de negócios).”

Apesar de não concordar pessoalmente com o que ele disse, ainda assim o elogio por sua franqueza. Como alguém que passou boa parte da vida com os amigos ricos do meu pai rico, com frequência eu ouvia comentários desse tipo, mas eles eram feitos de maneira discreta e reservada. Em público, eles compareciam a eventos de caridade e doavam dinheiro para causas populares, mas a maioria fazia isso para parecer socialmente aceitável. Em suas reuniões privadas, com frequência eu ouvia suas verdadeiras opiniões – opiniões de contexto semelhante ao do famoso investidor que discursou na famosa escola de negócios.

Obviamente, nem todas as pessoas ricas compartilham dessa atitude. No entanto, fico muito impressionado ao ver quantas pessoas ricas e bem-sucedidas atingiram esse patamar porque são muito gananciosas e têm muito pouco interesse em ajudar os menos afortunados. Mais uma vez, afirmo que nem todas as pessoas ricas compartilham dessa atitude, mas, pelo que sei, o percentual é significativo. Uma das principais razões de dar

meu apoio ao setor de marketing de rede é que seus sistemas são mais justos do que os sistemas anteriores de se adquirir riqueza. Henry Ford, um dos mais notáveis empresários do mundo, ficou rico cumprindo a declaração de missão de sua empresa, a Ford Motor Company. A declaração de missão da Ford era “democratizar o automóvel”. A razão dessa declaração de a missão ser tão revolucionária deve-se ao fato de que, na virada do século, só os ricos tinham acesso aos automóveis. A ideia de Henry Ford era que o automóvel tivesse um preço acessível a qualquer pessoa, que é o que significa “democratizar o automóvel”. Curiosamente, Henry Ford era empregado de Thomas Edison e, nas horas vagas, Henry projetou seu primeiro automóvel. Em 1903, foi fundada a empresa Ford Motor Company. Com o corte dos custos de produção e a adaptação da linha de montagem para produção em massa de carros baratos e padronizados, Ford tornou-se o maior fabricante de automóveis do mundo. Ford não apenas tornou seu automóvel acessível, como também pagava os mais altos salários da indústria e oferecia planos de participação nos lucros a seus trabalhadores, redistribuindo mais de \$30 milhões entre eles anualmente... e, no início dos anos 1900, \$30 milhões valiam muito mais do que hoje.

Em outras palavras, Henry Ford foi um homem que ficou rico porque se interessava não apenas por seus clientes, mas também por seus empregados. Em vez de ser ganancioso, ele era um homem generoso. Henry Ford foi atacado e criticado fortemente pela sociedade intelectual de seu tempo. Ele não era um homem instruído e, à semelhança de Thomas Edison, foi ridicularizado em várias ocasiões pela falta de educação formal.

Uma de minhas histórias favoritas sobre Henry Ford é a do momento em que foi solicitado a se submeter a um teste realizado por supostas pessoas inteligentes do mundo acadêmico. No dia marcado, um grupo de pessoas inteligentes veio lhe aplicar o teste oral. Elas queriam provar que ele era ignorante. O teste começou com um acadêmico lhe fazendo a seguinte pergunta: “Qual é a resistência à tensão do aço laminado que o senhor usa?” Ford, não sabendo a resposta, pegou um dos muitos telefones sobre sua mesa e ligou para seu vice-presidente, que sabia a resposta. O vice-presidente veio até a sala e Ford lhe fez a pergunta. O vice-presidente deu-lhe a resposta que o grupo queria. A segunda pessoa inteligente então lhe fez outra pergunta e Ford, novamente, não sabendo a resposta, chamou outra pessoa de sua equipe que tinha a resposta. Esse processo continuou até que uma das pessoas inteligentes do grupo gritou: “Está vendo, isso prova que o senhor é ignorante! O senhor não sabe a resposta a nenhuma

das perguntas que lhe fazemos.”

Consta que Henry Ford respondeu: “Eu não sei as respostas porque não preciso entulhar minha cabeça com as respostas que vocês procuram. Contrato pessoas jovens e inteligentes de suas escolas que memorizaram as respostas que vocês esperam que eu tenha memorizado. Meu trabalho não é memorizar informação que vocês consideram inteligência. Meu trabalho é manter minha cabeça livre dessa barafunda e de informações triviais para que eu possa pensar.” Naquele momento, ele solicitou ao grupo de intelectuais do mundo acadêmico que saísse de seu escritório.

Durante anos, guardei na memória o que acredito ser uma das declarações mais importantes de Ford: “Pensar é o trabalho mais difícil que existe. Talvez por isso tão poucos se dediquem a ele.”

“Pensar é o trabalho mais difícil que existe. Talvez por isso tão poucos se dediquem a ele.”

Riqueza para todos

Em minha opinião, essa nova forma de negócio, o marketing de rede, é uma revolução porque, pela primeira vez na história, é possível para toda e qualquer pessoa compartilhar da riqueza que, até agora, estava reservada a uns poucos privilegiados ou aos sortudos.

Também estou ciente de que houve alguma controvérsia sobre essa nova forma de negócio e que ele teve sua parcela de pessoas gananciosas e às vezes desonestas tentando tirar proveito pessoal. No entanto, se você retroceder e observar essa forma de negócio perceberá que é um sistema socialmente responsável de compartilhar riqueza. O sistema de marketing de rede não é um bom negócio para pessoas gananciosas. Intencionalmente, é o negócio perfeito para pessoas que querem ajudar outras pessoas. Em outras palavras, a única maneira pela qual um negócio de marketing de rede funciona é ajudando outras pessoas a enriquecer, à medida que você também enriquece. Para mim, isso é revolucionário, tão revolucionário como quando Thomas Edison e Henry Ford estavam em seus dias de glória.

Antes de concluir, gostaria de dizer que sei que a maioria das pessoas é generosa. Também não estou condenando a ganância, uma vez que um pouco de ambição e de interesse pessoal é sempre salutar. É quando a ganância ou ambição se torna excessiva para obter benefícios pessoais que devemos protestar e desaprovar com indignação. Como a maior parte das pessoas é generosa e quer ajudar seus semelhantes, esse novo sistema de marketing de rede oferece a mais gente o poder de ajudar muitas outras pessoas. Embora esse negócio não seja para todos, se você é uma pessoa que realmente quer ajudar o maior número possível de pessoas a atingir suas metas financeiras pessoais e seus sonhos, então o marketing de rede merece que você dedique tempo à sua avaliação.

Resumo

Hoje em dia, há muitos meios de uma pessoa enriquecer. A melhor maneira de enriquecer é encontrar aquela que funciona melhor para você. Se você gosta de ajudar outras pessoas, tenho certeza de que esse novo sistema de negócio – marketing de rede – é para você. Se ajudar outras pessoas não é sua praia, então existem pelo menos 10 outros métodos à sua escolha.

Nos capítulos seguintes, comentarei os valores essenciais que encontrei em quase todas as empresas de marketing de rede. Em minha opinião, esses valores essenciais são os mais importantes que você deve considerar, antes de decidir se participará ou não desse setor. Pai rico ensinou a seu filho e a mim que esses valores essenciais são mais importantes que dinheiro. Ele, muitas vezes, dizia: “Você pode ficar rico sendo mesquinho e ganancioso. Também pode enriquecer sendo pródigo e generoso. O método que escolher será aquele mais compatível com os valores essenciais que estão no fundo do seu ser.”

CAPÍTULO 3

Valor número 1

Uma oportunidade verdadeiramente igual

Frequentemente me perguntam: “Se o senhor não ficou rico com a criação de um negócio de marketing de rede, por que recomenda esse tipo de atividade para outras pessoas?” Existem várias razões pelas quais recomendo o negócio de marketing de rede, e elas estão explicadas ao longo deste livro.

Mente fechada

Em meados dos anos 1970 um amigo me convidou para uma apresentação sobre a oportunidade de um novo negócio. Como sou uma pessoa que tem por hábito regularmente investigar oportunidades de negócios e de investimento, concordei em comparecer à reunião. Embora tenha achado estranho que uma reunião de negócios fosse realizada em uma casa particular e não num escritório, fui assim mesmo. Aquela reunião me lançou no mercado do marketing de rede.

Assisti pacientemente à apresentação, que durou três horas. Concordei com a maioria dos pontos de por que alguém deveria montar o próprio negócio. A parte à qual não prestei muita atenção era por que o negócio que eles estavam criando era tão diferente do negócio que eu estava criando. Em termos simples, eu estava criando um negócio para ficar rico, e eles estavam falando sobre criar um negócio que enriquecia muitas pessoas. Naquela etapa de minha vida, minha mente não estava aberta a novas ideias tão radicais. Em minha mente, um negócio devia enriquecer apenas os donos.

No final da noite, meu amigo me perguntou o que eu pensava da oportunidade de negócios que havia sido apresentada. Minha resposta foi: “É interessante, mas não é para mim.” Quando meu amigo me perguntou por que eu não estava interessado, respondi: “Já estou construindo meu próprio negócio. Por que preciso criar um negócio com outras pessoas? Por que eu deveria ajudá-las?” Em seguida, eu disse: “Além disso, ouvi boatos de que esses negócios de marketing de rede são apenas esquemas piramidais e são ilegais.” Antes que meu amigo pudesse dizer qualquer outra coisa, saí caminhando pela noite, entrei em meu carro e fui embora.

Nessa fase de minha vida, em meados da década de 1970, eu estava criando meu primeiro negócio de âmbito internacional. Portanto, estava muito ocupado mantendo meu emprego durante o dia e construindo meu negócio nas horas vagas. O negócio que eu estava montando incluía a fabricação e a comercialização das primeiras carteiras de náilon e velcro para surfistas. Logo depois daquela primeira reunião sobre marketing de rede, meu negócio de carteiras esportivas prosperou. Meus dois anos de trabalho árduo estavam surtindo efeito. Parecia que sucesso, fama e fortuna estavam chovendo a cântaros sobre mim e meus dois sócios. Atingimos nosso objetivo, que era ficarmos milionários antes dos 30 anos. Nos anos 1970, \$1 milhão era muito dinheiro. As revistas *Surfer*, *Runner's World* e *Gentleman's Quarterly* escreviam sobre minha empresa e meus

produtos. Eram os novos produtos em alta no mundo de artigos esportivos, e os negócios afluíam de todas as partes do mundo. Minha primeira empresa internacional estava em funcionamento. Portanto, quando me apresentaram a oportunidade do negócio de marketing de rede, minha mente estava fechada e não me interessei em ouvir mais nada. Foram necessários muitos anos para que ela se abrisse novamente... se abrisse o suficiente para ouvir e começar a mudar minha opinião sobre o setor. Não pensei no setor de marketing de rede por pelo menos 15 anos.

Mudança de opinião

Em algum momento do início dos anos 1990, um amigo que respeito pelo conhecimento financeiro e sucesso empresarial me disse que estava no negócio de marketing de rede. Bill já era muito rico devido a seus investimentos imobiliários, então fiquei muito surpreso quando soube que ele tinha um negócio de marketing de rede. Agora muito curioso, eu lhe perguntei: “Por que você está nesse negócio? Você não precisa do dinheiro, precisa?”

Rindo em voz alta, Bill respondeu: “Você sabe que gosto de ganhar dinheiro, mas não estou no negócio porque preciso. Minhas finanças estão em ótima situação.”

Eu sabia que Bill havia concluído projetos imobiliários comerciais que valiam mais de \$1 bilhão, nos últimos dois anos, então também sabia que ele estava indo bem. No entanto, sua resposta vaga me deixou ainda mais curioso, razão pela qual insisti, perguntando-lhe: “Então por que você tem um negócio de marketing de rede?”

Bill pensou por longo tempo e depois começou a falar lentamente, em seu estilo texano: “Há muitos anos, as pessoas me pedem dicas de investimentos imobiliários. Elas querem saber como enriquecer investindo em imóveis. Muitas querem saber se podem investir comigo ou como podem encontrar imóveis para comprar sem dar entrada.”

Eu concordei e disse: “As pessoas me fazem as mesmas perguntas.”

“O problema”, disse Bill, prosseguindo, “é que a maioria não pode investir comigo porque não tem dinheiro suficiente. Elas não têm os \$50 mil ou \$100 mil necessários para entrar em meu nível de investimento imobiliário. Além disso, a razão pela qual muitas delas querem um negócio sem investimento inicial é que muitas não têm absolutamente nenhum dinheiro. Algumas estão a dois salários da falência. Por isso, procuram esses negócios baratos sem pagamento inicial, que, quase sempre, são péssimos negócios. Você e eu sabemos que os melhores negócios imobiliários vão para os ricos que têm dinheiro, e não para aqueles que não têm”.

Concordando, eu disse: “Entendo. Lembro-me de quando era tão pobre que nenhum gerente de banco ou corretor imobiliário me levava a sério. Você quer dizer que eles não têm dinheiro e, se tiverem, não têm o suficiente para que você os ajude. Eles não são suficientemente ricos para os tipos de investimento que você faz, certo?”

Bill assentiu. “Além disso, se eles tiverem algum dinheiro, normalmente

trata-se das economias de uma vida. Você sabe que não recomendo investir tudo o que se tem. Além do mais, se eles investirem suas economias, ficam com tanto medo de perder tudo que acabam perdendo. E você e eu sabemos que uma pessoa que tem medo de perder normalmente perde.”

Minha conversa com Bill prosseguiu por mais alguns minutos, mas logo tive de correr para o aeroporto. Eu ainda não tinha certeza da razão pela qual Bill estava num negócio de marketing de rede, mas minha mente fechada estava começando a se abrir um pouco. Eu queria saber mais por que alguém tão rico como ele tinha um negócio de marketing de rede. Eu estava começando a perceber que o negócio envolvia algo mais do que apenas o dinheiro.

Nos meses seguintes, meu diálogo com Bill continuou. Pouco a pouco, comecei a entender suas razões para estar no negócio. Suas principais razões eram:

1. **Ele queria ajudar as pessoas.** Esta era sua principal razão para ter o negócio. Embora muito rico, Bill não era um homem ganancioso ou arrogante.
2. **Ele queria ajudar a si mesmo.** “É necessário ser rico para investir comigo. Percebi que, se ajudasse mais pessoas a enriquecer, eu teria mais investidores.” Bill continuou: “A ironia é que, quanto mais eu ajudava os outros a enriquecer criando seus próprios negócios, mais meu negócio crescia... e eu me tornava mais rico. Agora tenho uma próspera empresa de distribuição de bens de consumo, mais investidores e mais dinheiro para investir. Isso é que é ganho mútuo. É por isso que nos últimos anos comecei a investir em projetos imobiliários muito maiores. Como você sabe, é difícil ficar realmente rico investindo em pequenos negócios imobiliários. Porém, se você não tem muito dinheiro, tudo o que consegue são pequenos negócios que o pessoal com dinheiro não quer.”
3. **Ele adora ensinar e aprender.** “Adoro trabalhar com pessoas que querem aprender.” Ele me disse em uma de nossas últimas conversas: “É exaustivo trabalhar com alguém que acha que sabe tudo. Em meu mundo de investimentos imobiliários, trabalho com muitas dessas pessoas. É difícil trabalhar com alguém que acha que tem todas as respostas. Acredito que os indivíduos que iniciam um negócio de marketing de rede estão buscando novas respostas e estão prontos para aprender. Gosto muito do negócio de aprender e ensinar, e de compartilhar novas ideias com pessoas empolgadas com seu aprendizado contínuo. Como você sabe, tenho diploma de contabilidade

e MBA em finanças. Esse negócio me dá a oportunidade de ensinar o que sei aos outros e de continuar aprendendo junto com eles. Você ficaria surpreso com o número de pessoas muito inteligentes, instruídas e de diferentes antecedentes que existem nesse negócio. Também há muitas sem educação formal e que estão no negócio com o intuito de obter a educação de que precisam para encontrar segurança financeira num mundo com cada vez menos estabilidade no emprego. Nós nos reunimos para compartilhar o que já sabemos de nossas experiências de vida e o que estamos aprendendo. Adoro ensinar e adoro aprender, e é por isso que adoro esse negócio. É um grande negócio e uma verdadeira escola de negócios da vida real.”

Uma mente recém-aberta

Assim, num dia qualquer no início dos anos 1990, minha mente começou a se abrir e meu ponto de vista sobre o negócio de marketing de rede mudou. Passei a ver coisas que minha mente fechada não conseguia enxergar e a ver coisas que eram boas e positivas sobre o setor, e não as coisas que eram negativas... e há pontos negativos no setor. Mas, por outro lado, existe algo negativo na maioria das coisas.

Depois de me aposentar em 1994, financeiramente independente aos 47 anos, iniciei minha própria pesquisa sobre o setor de marketing de rede. Toda vez que alguém me convidava para uma de suas apresentações, eu comparecia apenas para ouvir o que a pessoa tinha a dizer. Ingressei em algumas empresas de marketing de rede, quando gostava de sua mensagem. Todavia, eu não me associava necessariamente para ganhar mais dinheiro; eu me juntava a elas para examinar em detalhes os pontos positivos e os negativos de cada empresa. Em vez de fechar minha mente, eu queria encontrar minhas próprias respostas. Depois de analisar várias empresas, vi os pontos negativos que todos veem à primeira vista, como as pessoas que inicialmente entram para o setor e promovem seus negócios. É verdade que muitas pessoas sonhadoras, vigaristas, astutas, perdedoras e especialistas na arte de enriquecer rapidamente foram atraídas para esse tipo de negócio. Um dos desafios interessantes do negócio de marketing de rede é que ele tem uma política de portas abertas que permite que quase todos se juntem ao negócio. Essa política de portas abertas é a oportunidade justa e igualitária que muitos socialistas pedem com insistência, embora eu não tenha encontrado muitos socialistas empedernidos nessas reuniões de negócios. Esses negócios são para capitalistas, ou pelo menos para pessoas que esperam tornar-se capitalistas.

“Um negócio de marketing de rede tem uma política de portas abertas.”

Depois de passar por inúmeros aspirantes, vigaristas e sonhadores,

finalmente encontrei os verdadeiros líderes de algumas das empresas. Deparei com algumas das pessoas mais inteligentes, agradáveis, éticas, virtuosas, espirituais e profissionais que já conheci em toda a minha vida profissional. Depois que superei meus preconceitos e conheci pessoas que eu respeitava e com as quais me identificava, encontrei o âmago do setor. Agora eu podia ver o que antes não conseguia. Agora eu podia ver os bons e os maus.

Portanto, em parte, este livro foi escrito para responder a uma pergunta: “Já que você não enriqueceu com a criação de um negócio de marketing de rede, por que o recomenda para outras pessoas?” É justamente por não ter obtido minha fortuna com a construção de uma empresa de marketing de rede que posso ser um pouco mais objetivo sobre o setor. Este livro descreve o que vejo como o valor real de um negócio de marketing de rede... um valor que vai muito mais além do potencial de ganhar muito dinheiro. Finalmente, encontrei um negócio com sentimento e uma profunda preocupação com as pessoas.

A principal razão pela qual apoio o setor é que sempre detestei os valores que encontrei no sistema educativo tradicional. Lembro-me de quando estava no terceiro ano do ensino médio, com cerca de 16 anos, e um professor disse a uma amiga minha, chamada Martha, que ela nunca chegaria longe na vida porque não estava indo bem na escola. Martha era uma garota tímida e sensível. Ela abandonou a escola, a poucos meses da formatura do ensino médio. O problema que tenho com a escola e com o mundo corporativo é que eles são muito semelhantes. É um sistema de valores para a sobrevivência dos mais fortes. Se as pessoas começam a ter problema para entender alguma coisa, o sistema não lhes dá atenção. Os sistemas parecem ter perdido a compaixão.

Quando trabalhei para a Xerox, um amigo meu teve três meses consecutivos de vendas fracas. Em vez de ajudar o Ron, o gerente de vendas começou a ameaçá-lo, em vez de ensiná-lo a vender. Ainda posso ouvir nosso gerente de vendas dizendo: “Se você não vender nada logo, será demitido.” Ron pediu demissão uma semana depois.

Outra razão pela qual apoio o setor de marketing de rede é que, na maioria dos casos, as empresas são muito compassivas. Se você está disposto a perseverar, aprender e estudar no seu próprio ritmo, a empresa continuará do seu lado. Muitas das empresas de marketing de rede são negócios de oportunidades genuinamente iguais. Se você investir tempo e esforço, eles farão o mesmo. Embora eu não tenha ganhado minha fortuna numa empresa de marketing de rede, apoiarei qualquer negócio que

valorize a compaixão humana e oportunidades verdadeiramente iguais.

Resumo

Entre as idades de 18 e 27 anos, ou eu estava na academia militar, para obter meu diploma universitário, ou no Corpo de Fuzileiros Navais dos Estados Unidos da América. Nessas duas instituições, o sistema de valores é realmente para a *sobrevivência dos mais fortes*. Na academia, se desse ao professor as respostas que ele queria ouvir, você se diplomava. Se não desse, era reprovado. No Corpo de Fuzileiros Navais, se fizesse o que fora treinado para fazer, você sobrevivia em combate. Na guerra, impera realmente a sobrevivência dos mais fortes.

Quando retornei da Guerra do Vietnã, me vi querendo mudar alguns de meus valores. Eu não gostava de ser bom na disputa do jogo que aprendemos na escola: perder/ganhar... a sobrevivência dos mais fortes (ou mais inteligentes). É por essa razão que a declaração de missão da richdad.com é: “Promover o bem-estar financeiro da humanidade.” Acreditamos que não é pelo fato de uma criança não ir bem na escola, ou de um adulto não conseguir um emprego muito bem remunerado, que ela deva sofrer financeiramente a vida inteira.

Outra razão pela qual nós da richdad.com damos nosso apoio ao setor do marketing de rede é que achamos que muitas, porém não todas, empresas desse setor compartilham da mesma missão. Hoje, em vez de vencer meus companheiros de classe nos exames, matar meus inimigos no campo de batalha ou eliminar meus concorrentes no mundo corporativo, trabalho com aqueles que querem ajudar outras pessoas a alcançar seus objetivos financeiros e seus sonhos, sem prejuízo dos demais. Para mim, este é um valor que vale a pena apoiar.

A richdad.com transformou nosso jogo de tabuleiro CASHFLOW for Kids em um jogo interativo on-line. O jogo interativo também vem com um currículo escolar para idades de 5 a 12 anos. Você recebe o jogo e o currículo pela “rede” da internet, *gratuitamente, livre de frete e sem mensagens comerciais*. É também nossa maneira de retribuir um pouco da prosperidade que tivemos a bênção de receber. É uma forma de nos lembrarmos de ser generosos, e não gananciosos.

O jogo divertido e interessante e o programa ensinam aos jovens de todo o mundo a mesma educação e as habilidades financeiras básicas que meu pai rico me ensinou quando eu era garoto. Anos atrás, John Lennon, dos Beatles, ensinou o mundo a cantar: “Give peace a chance.” O que nós na richdad.com dizemos é: “Deem uma chance a todas as crianças.” Deem a todas as crianças a mesma oportunidade de ter uma sólida educação

financeira básica. Acreditamos que um dos melhores meios para promover a paz é trabalhar ativamente para acabar com a pobreza. Também acreditamos que o melhor meio de acabar com a pobreza é através da educação financeira, e não através de esmolas. Como meu pai rico dizia: “Se você der dinheiro a uma pessoa pobre, apenas a manterá pobre por mais tempo.”

Hoje, muitas empresas de marketing de rede estão espalhando a paz através de oportunidades econômicas no mundo inteiro. Elas não apenas estão prosperando em todas as principais capitais do mundo, como também estão trabalhando nos países em desenvolvimento, levando esperança financeira a milhões de pessoas que vivem em nações empobrecidas. A maioria das empresas tradicionais só consegue sobreviver onde as pessoas são ricas e têm dinheiro para gastar. Já é hora de as pessoas de todo o mundo terem a oportunidade igual de desfrutar de uma vida rica e abundante, em vez de passar a existência trabalhando arduamente apenas para tornar os ricos ainda mais ricos. Se a distância entre ricos e pobres aumentar, será mais difícil dar uma chance à paz.

O próximo valor

O próximo capítulo discute a educação que muda a vida das pessoas e que muitas empresas de marketing de rede oferecem. Se você está disposto a fazer mudanças financeiras em sua vida, o próximo capítulo e o próximo valor são para você.

CAPÍTULO 4

Valor número 2

Educação de negócios que transforma
vidas

Não é só o dinheiro

“Temos o melhor plano de remuneração.” Muitas vezes eu ouvia esse comentário quando estava pesquisando diferentes empresas de marketing de rede. Pessoas ansiosas para me mostrar suas oportunidades de negócios me contavam histórias de indivíduos que ganhavam centenas de milhares de dólares por mês provenientes da empresa. Também conheci pessoas que realmente ganhavam centenas de milhares de dólares por mês com seus negócios no marketing de rede... então não duvido do grande potencial de lucro de uma empresa de marketing de rede.

Também é verdade que a atração de ganhar muito dinheiro traz muita gente para o negócio. No entanto, não recomendo analisar um negócio de marketing de rede principalmente pelo dinheiro.

Não são só os produtos

“Nós temos os melhores produtos.” Essa afirmação é a segunda mais enfatizada depois do dinheiro e estava presente na maioria das empresas de marketing de rede que estive inspecionando. Também achei interessante observar quantas apresentações de vendas de empresas focadas nos produtos eram baseadas em testemunhos de mudança de vida. Em uma apresentação, a fundadora da empresa me contou como havia inventado uma fórmula secreta para salvar sua mãe, que estava à beira da morte em Iowa. Depois de fazer uma pequena investigação, descobri que sua mãe nunca morara em Iowa, e o produto que ela disse que inventara provinha de um laboratório na Califórnia, que o rotula com o nome de muitas outras empresas. Como eu disse anteriormente, há farsantes e vigaristas, neste caso uma vigarista, em qualquer negócio ou profissão.

Para ser justo, também encontrei algumas empresas de marketing de rede com ótimos produtos... alguns dos quais ainda consumo ou uso atualmente. O propósito deste capítulo é que, embora ótimos planos de compensação e excelentes produtos sejam importantes, não são o aspecto mais importante a ser considerado neste negócio.

Muitos tipos de negócios para escolher

Em minha investigação de diferentes empresas de marketing de rede, fiquei completamente surpreso com a grande diversidade de produtos e serviços que são fornecidos por meio de um sistema em rede.

A primeira oportunidade de empresa de marketing de rede que examinei, no início dos anos 1970, vendia vitaminas. Eu as experimentei e constatei que eram vitaminas de excelente qualidade. Ainda tomo algumas delas. Conforme minha busca prosseguiu, encontrei empresas e marketing de rede nas seguintes categorias tradicionais de produtos:

1. Cosméticos, cuidados com a pele e outros produtos de beleza.
2. Serviços telefônicos.
3. Serviços imobiliários.
4. Serviços financeiros/seguros/fundos mútuos/cartões de crédito.
5. Serviços jurídicos.
6. Distribuição ao mercado de internet, vendendo produtos de catálogo com desconto (quase tudo que o Wal-Mart vende).
7. Produtos de cuidados com a saúde, vitaminas e outros produtos e serviços relativos ao bem-estar físico e mental.
8. Joias.
9. Serviços de assessoria fiscal.
10. Brinquedos educacionais.

E a lista continua. Pelo menos uma vez por mês, descubro uma nova empresa de marketing de rede com um novo perfil de produtos ou de plano de remuneração.

É o programa educativo

A razão número 1 pela qual recomendo o negócio de marketing de rede é seu sistema educacional. Recomendo investir tempo para olhar além da remuneração e dos produtos e na realidade examinar a essência da empresa, para ver se ela está verdadeiramente interessada em seu treinamento e educação. Isso leva mais tempo do que apenas ouvir um discurso de apresentação de três horas, ver o catálogo colorido de produtos e descobrir quanto dinheiro as pessoas estão ganhando. Para descobrir se a educação que elas proporcionam é realmente boa, talvez seja preciso você sair de seu sofá e examinar o treinamento, os seminários educativos e os eventos da empresa. Se gostar do que ouvir na apresentação inicial, dedique um pouco de seu tempo para conhecer bem as pessoas que realizam os treinamentos e dão os seminários educativos.

Examine com cuidado, porque muitas empresas de marketing de rede dizem que têm um excelente sistema educativo. No entanto, descobri que algumas não tinham os excelentes sistemas de treinamento e educação que afirmavam ter. Em algumas empresas que investiguei, o único treinamento de que dispunham era uma lista de livros recomendados, e logo se concentravam em treiná-lo para recrutar seus amigos e sua família para ingressar no negócio. Então não tenha pressa e faça um exame cuidadoso, porque muitas empresas têm excelentes programas de treinamento e educação... em minha opinião, alguns dos melhores treinamentos de negócios da vida real que já vi.

O que buscar num programa educativo

Se você leu meus outros livros, então já sabe que venho de uma família de educadores. Meu pai era superintendente de Educação do estado do Havaí. Embora eu venha de uma família de educadores, não gosto do sistema educativo tradicional. Apesar de ter recebido uma indicação do Congresso para uma proeminente academia militar federal em Nova York e ser formado em ciências, o mundo da educação tradicional me entediava. Estudei e me formei sem grande envolvimento e entusiasmo, e raramente me sentia desafiado ou interessado no que precisava estudar.

Depois de me formar na faculdade, entrei para o Corpo de Fuzileiros Navais dos Estados Unidos e fui aceito pelo Programa de Voo da Marinha em Pensacola, na Flórida. A Guerra do Vietnã estava em curso e havia necessidade urgente de treinar mais pilotos. Enquanto eu era aluno de pilotagem, encontrei o tipo de educação que me empolgava e desafiava. A maioria de nós já ouviu o chavão superbatido “transformar lagartas em borboletas”. Bem, na escola de pilotagem é exatamente isso que eles fazem. Quando comecei a ter aulas, eu já era oficial comissionado com quatro anos de treinamento militar. Entretanto, muitos dos alunos que entravam para a escola de pilotagem eram recém-saídos de faculdades civis e realmente se assemelhavam a lagartas. Na época dos hippies, havia alguns sujeitos muito estranhos em roupas civis, cabelos, barbas e bigodes compridos, alguns usando sandálias em vez de sapatos, prontos para iniciar um programa educacional que mudaria suas vidas. Se sobrevivessem ao treinamento, dois ou três anos mais tarde eles despontariam como borboletas – pilotos prontos para enfrentar o rigor de alguns dos voos mais difíceis do mundo.

O filme *Top Gun*, estrelado por Tom Cruise, girava em torno das melhores lagartas que a escola de pilotagem da Marinha transformou em borboletas. Pouco antes de ir para o Vietnã, também fiquei baseado em San Diego, Califórnia, onde se encontra a escola de Top Gun. Apesar de não ser considerado um piloto com as habilidades necessárias para ocupar uma vaga nessa prestigiosa escola, a energia e a confiança exibidas pelos jovens pilotos no filme eram a maneira como a maioria de nós se sentia ao nos prepararmos para ir para a guerra. Passamos de jovens desorganizados, que não sabiam voar, a homens treinados, disciplinados e física, mental e emocionalmente prontos para enfrentar os desafios que a maioria das pessoas preferiria evitar. A mudança que observei em mim e em meus companheiros pilotos é o que quero dizer com “educação que transforma vidas”. Quando terminei a escola de pilotagem e fui para o Vietnã, minha

vida nunca mais foi a mesma. Eu não era a mesma pessoa que entrou para a escola de voo.

Anos depois da escola de pilotagem e da guerra, muitos de meus companheiros pilotos tornaram-se muito bem-sucedidos no mundo dos negócios. Sempre que nos reunimos e rememoramos velhas histórias de guerra, comentamos que o treinamento da escola de voo teve um grande impacto em nosso sucesso nos negócios.

Portanto, quando falo de educação de negócios que transforma vidas, refiro-me à educação suficientemente poderosa para transformar lagartas em borboletas, um processo que também se chama *metamorfose*. Quando você examinar o programa educacional de uma empresa de mercado de rede, recomendo que ele tenha poder suficiente para fazer toda essa diferença em sua vida.

Todavia, eu o previno que, assim como na escola de pilotagem, nem todos conseguem sobreviver ao programa.

Escola de negócios da vida real

Uma das melhores coisas da escola de voo era que os pilotos que retornavam da Guerra do Vietnã eram nossos instrutores. Quando eles falavam conosco, falavam com a experiência de vida que haviam adquirido em combate. Um de meus problemas com as tradicionais escolas de negócios que frequentei por curto período era que muitos dos professores não tinham experiência de negócios na vida real. E, se tivessem esse tipo de experiência, era na condição de funcionários de empresa, principalmente gerentes de nível médio, e não como fundadores da companhia.

Quando frequentei uma escola tradicional de negócios no Havaí para obter meu diploma de mestre em administração de empresas, descobri que estava quase sempre tentando aprender algumas *teorias* de administração e economia, ensinadas por gerentes de nível médio que eram funcionários de empresas de grande porte. Se o professor não tinha experiência de negócios, geralmente se tratava de alguém que nunca deixara o sistema escolar. Em outras palavras, eles entraram para o sistema quando tinham 5 anos, no jardim de infância, e ainda continuavam no sistema escolar, tentando ensinar os alunos sobre o mundo real. Para mim, esse sistema era uma piada.

A razão pela qual fui para a escola de negócios, para tirar meu MBA, era que eu queria ser empresário, não empregado. Muitos dos gerentes de nível médio ou do corpo docente não tinham a menor ideia do que era necessário para iniciar um negócio do zero. A maioria não era composta de empresários, mas sim de empregados. A maioria não fazia ideia das habilidades empresariais necessárias para sobreviver nas ruas, porque poucos haviam estado nas ruas dos negócios da vida real. A maior parte deixava as torres de marfim da escola e entrava nas torres de marfim do mundo corporativo. Muitos estavam habituados à estabilidade no emprego e a um salário estável. Em outras palavras, muitos tinham ótimas teorias de negócios, mas poucos tinham excelentes habilidades empresariais, habilidades essas que lhes permitiriam iniciar uma empresa do nada e conseguir grande prosperidade no mundo real dos negócios. Muitos não conseguiriam sobreviver sem um contracheque.

Permaneci nove meses naquela escola de negócios e depois me desliguei, nunca chegando a receber meu MBA. Para mim, voltar para uma escola tradicional de negócios para conseguir um MBA era como voltar a uma escola para lagartas. Depois da escola de pilotagem, eu queria encontrar uma escola de negócios que me ensinasse a ser uma borboleta. Em 1974,

quando dei baixa no Corpo de Fuzileiros Navais, fui até meu pai rico, e ele me deu a educação que eu estava buscando. A escola de negócios do pai rico concentrava-se nas *habilidades que tornavam as pessoas ricas*, e não nas *teorias do que fazia as empresas e a economia funcionarem*. O pai rico normalmente dizia: “São as habilidades que o tornam rico, não as teorias.”

“São as habilidades que o tornam rico, não as teorias.”

Eu me arrependi de ter abandonado a escola de negócios? Sim, às vezes. Todavia, tenho bons companheiros que também abandonaram a escola. Bill Gates, Michael Dell, Steve Jobs e Ted Turner também deixaram a universidade. Empreendedores anteriores como Thomas Edison e Henry Ford também abandonaram os estudos. Tenho certeza de que todos esses empresários viram o mundo real dos negócios como um lugar mais empolgante para obter experiência. Esses homens tornaram-se borboletas colossais, mudando para sempre o mundo empresarial.

Não me entenda mal. Grande parte das informações transmitidas na escola de negócios que frequentei é valiosa para qualquer pessoa que trabalhe em uma empresa. Entretanto, a escola não estava me ensinando os macetes que eu sabia que precisava para ser empreendedor. Em vez disso, eles estavam me ensinando a ser empregado. Logo depois de deixar os estudos, fundei uma empresa que lançou as primeiras carteiras de náilon e velcro para surfistas, negócio que expandi para o mundo inteiro, com mais de 500 representantes de vendas. Com a idade de 30 anos, eu já era milionário e, então, a empresa faliu dois anos depois. Embora perder um negócio não seja uma experiência agradável, foi um grande ensinamento. Aprendi muito em três anos, não apenas sobre negócios, mas também sobre mim mesmo.

Criar e perder um negócio mundial definitivamente não foi uma educação baseada na teoria de negócios. Para mim, foi uma educação inestimável, que acabou me tornando rico e, mais importante, uma educação que me permitiu ser livre. Eu não queria uma educação que me transformasse numa borboleta com MBA à procura de emprego. Depois da queda, pai rico me disse: “Dinheiro e sucesso o tornam arrogante e tolo.

Agora, com um pouco de humildade e pobreza, você poderá voltar a ser aluno.”

Dei a este livro o título *Pai Rico: Escola de negócios – Para pessoas que gostam de ajudar pessoas* porque é isso que muitas empresas de marketing de rede fazem. Elas são escolas de negócios para pessoas que querem aprender as habilidades de um empreendedor do mundo real, e não as habilidades de um funcionário que quer ser um gerente de nível médio bem remunerado do mundo corporativo.

Assistindo ao treinamento de algumas empresas de marketing de rede, conheci líderes – que eram proprietários de empresas no mundo real e que criaram seus negócios do zero. Muitos eram grandes professores porque ensinavam por experiência, e não por teoria. Participando até o fim de muitos dos seminários de negócios, eu quase sempre me via concordando com as conversas francas sobre o que é preciso para sobreviver no mundo real dos negócios. Entretanto, mais importante do que ensinar apenas habilidades de negócios do mundo real, os líderes ensinavam atitudes mentais e emocionais do mundo real, que são necessárias para ser bem-sucedido. Os ensinamentos que recebi em alguns dos seminários foram inestimáveis, absolutamente inestimáveis, em especial para alguém que quer transformar-se numa borboleta.

Depois dos seminários, eu costumava conversar com os instrutores. Eu ficava abismado com a quantidade de dinheiro que ganhavam não apenas nos negócios, mas também nos investimentos. Vários deles ganhavam muito mais que muitos dos principais CEOs de grandes empresas americanas. Eles certamente ganhavam muito mais do que os instrutores que eu tive na escola tradicional de negócios.

Porém, havia algo mais nesses instrutores. Embora fossem ricos e não tivessem de dar aulas, eles tinham paixão em ensinar, em ajudar seus semelhantes. Uma das razões de sua paixão é que o negócio de marketing de rede baseia-se em líderes que promovem as pessoas, enquanto o mundo corporativo tradicional, ou o governo, baseia-se em promover alguns e manter a massa satisfeita com o contracheque estável. Os instrutores do mundo de marketing de rede *nunca* dizem: “Se você não tiver um bom desempenho, perderá seu emprego.” Em vez disso, dizem: “Leve o tempo que precisar para aprender. Contanto que você queira aprender, estarei aqui para ensinar. Fazemos parte da mesma equipe.” Esse é o tipo de educação de negócios que eu queria para mim.

Quando estiver inspecionando uma empresa de marketing de rede, procure as pessoas que estão no topo e então se pergunte se quer aprender

com elas.

Alguns dos assuntos de negócios mais importantes da vida real que as empresas de marketing de rede ensinam são:

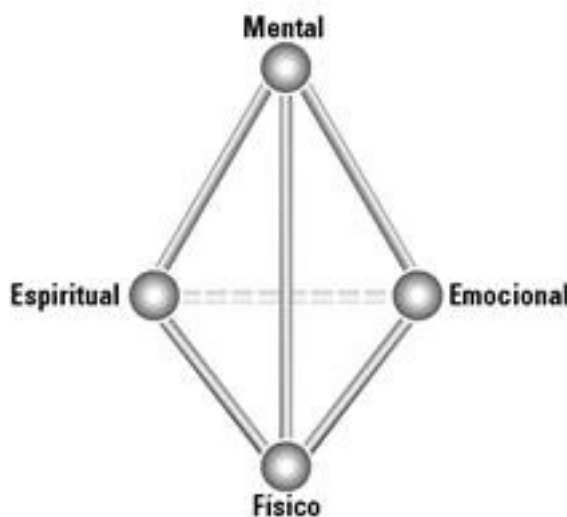
1. Atitudes de sucesso
2. Habilidades de liderança
3. Habilidades de comunicação
4. Habilidade para lidar com as pessoas
5. Superação de medos, dúvidas e falta de confiança pessoal
6. Superação do medo de rejeição
7. Habilidades de administração de dinheiro
8. Habilidades de investimento
9. Habilidades contábeis
10. Habilidades de gerenciamento de tempo
11. Estabelecimento de metas
12. Como se vestir para ser bem-sucedido

As pessoas bem-sucedidas que conheci no setor de marketing de rede desenvolveram essas habilidades nos programas de treinamento. Não importa se você chegar ao topo do sistema de marketing de rede ou ganhar muito dinheiro, o treinamento será de grande valor para o resto da vida. Se o sistema educacional for bom, poderá mudar sua vida para melhor, talvez para sempre.

O que é a educação que transforma vidas?

Criei o diagrama a seguir para explicar o que quero dizer com educação que transforma vidas. Note que é um tetraedro - um poliedro de quatro faces, mais comumente conhecido como pirâmide... e as pirâmides do Egito sobreviveram por séculos. Em outras palavras, tetraedros ou pirâmides são estruturas muito estáveis. Os estudiosos acreditaram, durante séculos, que a lei natural ou natureza funciona em múltiplos de quatro, neste caso quatro lados. É por isso que existem quatro estações, que são inverno, primavera, verão e outono. Para quem estuda astrologia, existem quatro símbolos principais, que são terra, ar, fogo e água. Quando falo de educação que transforma vidas, as mudanças também são em número de quatro. Em outras palavras, para que a educação que transforma vidas seja eficaz, deve afetar os quatro pontos da pirâmide de aprendizado: mental, emocional, físico e espiritual.

Pirâmide de aprendizado



Educação Mental

A educação tradicional enfoca principalmente a educação mental. Ela ensina habilidades como ler, escrever e fazer cálculos: aptidões todas muito importantes. Em geral, elas são conhecidas como habilidades cognitivas. Do que pessoalmente não gostei no sistema educativo tradicional é o fato de

que ele ignora os aspectos emocional, físico e espiritual da educação.

Educação Emocional

Uma de minhas queixas da educação tradicional é que ela se aproveita da emoção do medo... mais especificamente do medo de cometer erros, que conduz ao medo de fracassar. Em vez de me inspirar a aprender, o professor usava o medo do fracasso para me motivar, dizendo coisas como: “Se não obtiver boas notas, você não conseguirá um emprego bem remunerado.”

Além disso, quando eu estava na escola, era punido quando errava e aprendi a ter medo de cometer erros. O problema é que, no mundo real, as pessoas que progridem são aquelas que cometem mais erros e aprendem com eles.

Meu pai pobre, o professor, pensava que cometer erros era um pecado. Por outro lado, meu pai rico dizia: “Somos programados para aprender cometendo erros. Aprendemos a andar de bicicleta caindo e nos levantando, caindo e nos levantando novamente.” Ele também dizia: “O pecado é cometer um erro e não aprender nada com ele.”

Explicando um pouco mais, ele dizia: “A razão pela qual tantas pessoas mentem depois de cometer um erro é que ficam com medo de admitir que erraram... por isso desperdiçam uma oportunidade de crescer e aprender. Cometer um erro, admiti-lo sem culpar outra pessoa por ele, sem se justificar e arranjar desculpas, é a maneira como aprendemos. Errar e não admitir, ou culpar outra pessoa pelo erro, isso, sim, é pecado.” Recentemente, tivemos um presidente dos Estados Unidos que teve sexo extraconjugal na Casa Branca. Em minha opinião, pior do que ter sexo extraconjugal foi o fato de ter mentido sobre o caso amoroso quando foi flagrado. Além de ser sinal de caráter fraco, mentir é também o desperdício de um bom erro – uma oportunidade de aprender alguma coisa.

No mundo dos negócios tradicionais, prevalece a mesma atitude em relação a erros. No mundo dos negócios, se você comete um erro ou é demitido ou punido. No mundo do marketing de rede, você é estimulado a aprender cometendo erros, corrigindo-os e tornando-se mais esperto mental e emocionalmente. Quando eu estava aprendendo a vender no mundo corporativo, o pessoal de vendas que obtinha resultados abaixo do normal era demitido. Em outras palavras, vivemos num mundo com medo de fracassar, e não de aprender. É por isso que tantas pessoas no mundo corporativo permanecem como lagartas. Como pode uma pessoa voar

quando vive num casulo corporativo, envolta firmemente com medo de fracassar?

No mundo do marketing de rede, o foco do líder é trabalhar com aqueles que não estão se saindo bem e estimulá-los a progredir, e não demiti-los. Provavelmente, você nunca teria aprendido a andar de bicicleta se tivesse sido castigado pelas quedas e reprovado por fracassar. Sou mais bem-sucedido financeiramente do que muita gente, não por ser mais inteligente do que a maioria das pessoas, mas porque fracassei muito mais vezes do que elas. Em outras palavras, progredi porque cometi mais erros. No marketing de rede, você é encorajado a cometer erros, corrigi-los, aprender com eles e crescer. Para mim, essa é uma educação que transforma vidas. Quando se livrar do medo, você poderá começar a voar.

Se você é uma pessoa que tem pavor de cometer erros e medo de fracassar, então tenho certeza de que o negócio de marketing de rede, com um excelente sistema de educação, é especialmente indicado para você. Assisti a programas de treinamento de marketing de rede que desenvolvem e restauram a autoconfiança de uma pessoa e, uma vez que você tenha mais confiança, sua vida muda para sempre.

Educação Física

Dito de forma simples, as pessoas que têm medo de cometer erros não aprendem muito porque não fazem muito. Todos sabem que aprender é um processo tanto físico quanto mental. Ler e escrever são processos físicos, assim como aprender a jogar tênis. Se você foi condicionado a saber todas as respostas e a não cometer erros, a probabilidade é que seu processo educacional seja obstruído. Como é possível progredir se você sabe todas as respostas, mas tem pavor de tentar qualquer coisa?

Todas as empresas de marketing de rede que pesquisei incentivam o aprendizado físico tanto quanto o aprendizado mental. Elas encorajam você a enfrentar seus medos agindo, cometendo erros, aprendendo com eles, tornando-se mental, emocional e fisicamente mais forte por meio do processo.

A educação tradicional o incentiva a aprender os fatos e depois, emocionalmente, o ensina a sentir medo de cometer erros, o que o refreia fisicamente. Viver em um ambiente de medo não é saudável mental, emocional, física e financeiramente. Como declarei antes, tenho mais dinheiro não por ser academicamente mais inteligente, mas porque cometi mais erros, admiti tê-los cometido e aprendi uma lição com cada um deles.

Em seguida, continuei errando... e espero cometer mais erros no futuro... enquanto muita gente está trabalhando arduamente para não errar mais no futuro... razão pela qual temos futuros diferentes. Não se consegue melhorar o futuro se não houver disposição de tentar algo novo, arriscar-se a cometer erros e aprender com eles.

As melhores empresas de marketing de rede encorajam seu pessoal a aprender algo novo mentalmente, agir, cometer erros, aprender, corrigir e repetir o processo. Isso é educação da vida real.

Se tiver medo de cometer erros, mas souber que precisa fazer algumas mudanças em sua vida, então um bom programa de marketing de rede pode ser o melhor programa de desenvolvimento pessoal no longo prazo para você. Uma boa empresa de marketing de rede o pegará pela mão e o conduzirá a uma vida que está além do medo e do fracasso. Além disso, se você não quiser que o conduzam pela mão, eles não o farão.

Dizem que se quisermos mudar o que uma pessoa faz, precisamos mudar o modo como ela *pensa*. Recentemente, mais pessoas estão endossando a ideia de que se quisermos mudar o modo de *pensar* de alguém, primeiro precisamos mudar o que esse alguém está *fazendo*. O que é ótimo no negócio de marketing de rede é que ele se concentra tanto no que *pensamos* como no que *fazemos*.

O problema com os sistemas educativos tradicionais é que eles nos castigam por fazer a coisa errada, em vez de corrigir o que estamos fazendo.

Educação Espiritual

Primeiro, creio que é importante explicar meus pontos de vista pessoais antes de entrar num tema quase sempre polêmico e sensível. Uso a palavra espiritual em contraste com religioso por causas específicas. Assim como existem boas e más empresas de marketing de rede, em minha opinião existem boas e más instituições religiosas. Mais especificamente, vi instituições religiosas que fortaleciam uma pessoa espiritualmente, e vi outras instituições religiosas que a enfraqueciam.

Portanto, quando falo de educação espiritual, pode ou não incluir educação religiosa. Quando falo de educação espiritual, não me refiro a nenhuma denominação religiosa específica. Quando se trata de religião, cumpro a *Constituição dos Estados Unidos da América*, que concede liberdade de escolha religiosa.

A razão de ser cauteloso sobre o assunto é que me disseram quando eu

era pequeno: “Nunca discuta religião, política, sexo e dinheiro.” Além disso, concordo com essas instruções porque esses assuntos podem ser imprevisíveis e emotivos. Não é minha intenção ofender seus sentimentos e crenças pessoais, mas sim apoiar seu direito de tê-los.

Além das limitações humanas

Quando falo do espírito de uma pessoa, refiro-me ao poder que nos impulsiona a exceder nossas limitações mentais, emocionais e físicas... limitações que, não raro, definem nossa condição humana.

Quando eu estava no Vietnã, vi jovens feridos que sabiam que estavam morrendo, mas que continuaram lutando para que outros pudessem viver. Um companheiro de escola que combateu atrás das linhas inimigas a maior parte do tempo explicou isso de maneira mais precisa: “Estou vivo hoje porque homens quase mortos continuaram lutando.” Ele prosseguiu, dizendo: “Duas vezes estive em batalhas em que fui o único a sair vivo. Sua vida muda quando você se dá conta de que seus amigos deram a própria vida para que você pudesse viver.”

Nas noites que antecedia uma batalha, eu ficava sentado em silêncio na proa do porta-aviões, enquanto as ondas passavam lá embaixo. Nesses longos momentos de silêncio, eu fazia as pazes com minha alma. Eu me dava conta de que, pela manhã, enfrentaria a morte novamente. Foi num desses longos momentos de silêncio e solidão que percebi que morrer no dia seguinte seria um meio fácil de sair de tudo aquilo. Percebi que viver era, em muitos aspectos, muito mais difícil do que morrer. Uma vez que estava em paz com a possibilidade de vida ou morte, eu podia escolher como queria viver no dia seguinte. Em outras palavras, eu voaria com coragem ou voaria com medo? Depois que fiz minha escolha, invoquei meu espírito para me conduzir na travessia do dia seguinte, para voar e combater da melhor forma possível, qualquer que fosse o resultado.

Guerra é horrível. Ela induz as pessoas a fazerem coisas terríveis a outros seres humanos. Todavia, foi na guerra que também vi o melhor da natureza humana. Foi na guerra que conquistei uma sensação de poder que transcende em muito nossas limitações humanas. Além do mais, todos nós temos esse poder. Sei que você o tem.

A boa notícia é que você não tem de ir para a guerra para presenciar esse poder. Um dia, enquanto assistia a uma competição de atletismo entre garotos e garotas deficientes físicos, o mesmo espírito humano me tocou. Quando vi aqueles jovens, alguns sem pernas, disputando corridas com membros inferiores artificiais, colocando na disputa seu coração e sua alma, o espírito deles tocou o meu. Lágrimas me vieram aos olhos quando vi uma jovem com uma só perna correndo com todo o seu coração. Pude ver em seu rosto a dor que ela sentia por correr com uma perna artificial; contudo, sua dor física não era páreo para o poder de seu espírito. Embora

não tenha ganhado a corrida, ganhou meu coração. Ela tocou meu espírito e me lembrou do que eu havia esquecido. Naquele momento, percebi que todos aqueles jovens estavam correndo por nós, tanto quanto por eles.

Somos sempre lembrados do poder de nosso espírito nos filmes. No filme *Coração valente*, Mel Gibson cavalga à frente de seu grupo desordenado de fazendeiros escoceses, aterrorizados com o poderoso exército britânico diante deles, e grita do fundo de sua alma: “Eles podem tirar nossas vidas, mas nunca poderão tirar nossa liberdade.” Nesse momento, ele está falando de seu espírito para o deles. Ao tocar seus espíritos, ele estava dominando suas emoções de medo e dúvida causadas por armas inferiores e por falta de treinamento. Ele inflamou seus espíritos a prosseguir e derrotar o exército mais poderoso do mundo.

Observei que os líderes bem-sucedidos do marketing de rede foram treinados para desenvolver essa habilidade de tocar o espírito humano com palavras. Eles têm a aptidão de tocar a grandeza daqueles que os seguem e de inspirá-los a progredir... de ir além de suas limitações humanas, de transcender suas dúvidas e medos. Esse é o poder da educação que transforma vidas.

Meu pai rico muitas vezes me disse, principalmente nas ocasiões em que eu estava sem dinheiro, sem confiança e sem respostas: “Existem três pessoas em todos nós. Há uma pessoa rica, uma pobre e uma de classe média. Sua função é descobrir quais delas se manifestam.” Pai rico também disse: “O mundo dos negócios e investimentos é composto de duas emoções: a ambição e o medo. O motivo de muitas pessoas não serem ricas não se deve à ambição, mas sim ao medo. Se quisermos ficar ricos, precisamos superar nosso medo e voar.” Em minha opinião, a melhor maneira de superar nossos medos é nos mantendo em contato com nosso espírito, e isso é o que fazem muitas empresas de marketing de rede.

A palavra educação significa *extrair*. Um dos problemas que tenho com a educação tradicional é que ela se baseia no medo de fracassar, e não nos desafios de aprender com nossos erros. Em minha opinião, a educação tradicional visa extrair a pessoa de classe média que há em nós... a pessoa que se sente insegura, que precisa de um emprego, de um contracheque estável, que vive com medo de cometer erros e que se preocupa com o que seus amigos possam pensar dela se fizer algo diferente. O motivo de apoiar a maioria das empresas de marketing de rede e de escolher o título deste livro é que o tipo de educação que encontrei nas empresas de marketing de rede é aquela que foi planejada para *extrair* a pessoa rica que existe em você. Valorizo muito esse tipo de educação que transforma vidas.

A propósito, a revista *Forbes* define uma pessoa rica como alguém que ganha \$1 milhão ou mais por ano. Uma pessoa pobre é definida como alguém que ganha menos de \$25 mil por ano. A questão não é quanto você ganha hoje. A questão é: “Seu trabalho o está treinando para ganhar \$1 milhão por ano ou mais?” Caso contrário, você precisa procurar uma educação melhor.

Resumo

Quando perdi minha primeira empresa, o negócio de carteiras de náilon e velcro para surfistas, meu pai rico me parabenizou. Ele disse: “Você acabou de pagar por uma educação de milhões de dólares. Você está a caminho de se tornar muito rico.” Disse também: “A razão pela qual quase todas as pessoas não encontram a pessoa rica dentro de si é porque a pessoa pobre continua pensando que é ruim cometer erros.”

Para mim, a diferença entre os valores encontrados na educação *tradicional* e o valor encontrado na educação que transforma vidas corresponde a aprender com nossos erros ou ser castigados por eles, além do valor que se dá ao espírito humano – um espírito suficientemente poderoso para superar qualquer falta de capacidade mental, emocional ou física.

O próximo valor

Meu pai pobre valorizava a segurança de seu emprego. Meu pai rico valorizava a independência financeira. No próximo capítulo, discutiremos o valor de passar de uma pessoa que busca estabilidade no emprego para alguém que busca independência financeira. Isso começa com a mudança de quadrantes. Em outras palavras, você descobrirá por que a troca de emprego não significa uma mudança de vida.

CAPÍTULO 5

Valor número 3

Amigos que lhe dão uma força em vez de desanimá-lo

“O que irão dizer meus amigos?”, essa é uma pergunta ou consideração que eu ouvia muitas vezes quando comparecia a seminários organizacionais de uma empresa de marketing de rede. “Eles vão pensar que estou louco”, essa é outra consideração ouvida com frequência.

Para muita gente, embora a oportunidade de negócios fizesse sentido e eles quisessem mudar sua vida financeira, um dos maiores obstáculos era o que seus amigos e sua família iriam pensar se eles abrissem um negócio de marketing de rede.

Uma noite, havia uma mãe solteira de pé na frente de um grupo de cerca de 30 convidados, que foram ouvir as oportunidades de negócios que ela encontrara no marketing de rede. A mãe solteira contava a todos como o marido a abandonara, deixando-a com a tarefa de criar quatro crianças sozinha. Em vez de recorrer à assistência social, essa jovem e valente mãe contou ao grupo como iniciara um negócio de marketing de rede e estava ganhando mais de \$60 mil por ano, em regime de meio expediente, e criando seus filhos em tempo integral. Ela contou ao grupo que o negócio lhe dera segurança, esperança, controle de sua vida e, o mais importante, tempo para passar com os filhos. Ao encerrar, ela disse: “Além disso, em mais 10 anos serei milionária, porque o negócio continua crescendo. Eu nunca teria conseguido isso se tivesse ficado no meu emprego antigo. Eu nunca teria conseguido isso sem o apoio do pessoal deste negócio.”

Para ela, o dinheiro não era o mais importante. Para ela, o negócio lhe devolvera a vida. Ela podia novamente ter sonhos que não ousara durante anos. Na parte de perguntas e respostas, ela disse: “Posso dar educação universitária a meus filhos, e eles não precisarão tomar conta de mim quando eu tiver mais idade. Não serei uma carga para eles. Isso é um grande alívio e me proporciona muita paz de espírito.”

Quando a noite terminou, agradei à pessoa que participava do negócio e que me convidara para a reunião. Caminhando em direção à porta, um jovem executivo, que também era convidado, me perguntou: “O que você achou?”

“Achei que foi uma ótima apresentação”, respondi.

“Foi, sim. Mas parece bom demais para ser verdade”, disse ele enquanto

procurava as chaves do carro em sua pasta.

“Por que você não investe um pouco de seu tempo para descobrir se é verdade ou não?”, sugeri. “Pode ser exatamente o que você está procurando.”

“Não, eu não poderia fazer isso. Sabe o que meus amigos do escritório iriam pensar se eu lhes dissesse que estava iniciando um negócio de marketing de rede? Eles morreriam de rir de mim. Sabe como são esses caras!”

Concordando, sorri e respondi: “É, eu sei como são esses caras.” Ele entrou em seu carro, eu entrei no meu e afastamo-nos na noite.

A tarefa mais difícil de todas

Em 1976, foi lançada minha carteira de náilon e velcro para surfistas. Dois amigos e eu iniciamos o negócio do zero, em regime de meio expediente, enquanto trabalhávamos na Xerox em tempo integral. Eu sabia que não poderia permanecer na Xerox por muito mais tempo, porque o negócio das carteiras para surfistas estava deslanchando e exigia cada vez mais tempo. Ainda me lembro de quando disse a algumas pessoas do escritório que logo teria de deixar meu emprego na Xerox para dirigir a empresa de carteiras para surfistas em tempo integral.

“Você está louco!”, disse um dos vendedores mais antigos. “Não vai dar certo.”

“Você sabe quanta gente gostaria de trabalhar na Xerox?”, perguntou outro vendedor veterano. “Você tem um ótimo emprego, excelentes benefícios, boa remuneração e muitas oportunidades de promoção. Se você andar na linha, algum dia poderá ser gerente de vendas. Por que se arriscar a perder um emprego tão bom?”

“Você acabará voltando para cá”, disse outro vendedor. “Já vi um sem-número de pessoas como você. Pessoas que se acham o máximo. Elas deixam a empresa, fracassam e voltam com o chapéu na mão... se é que ainda não perderam o chapéu.”

O grupo de seis vendedores e duas vendedoras riu desse comentário e logo começou a falar da nova copiadora que seria lançada no mercado e, em seguida, sobre quem venceria o jogo de beisebol naquela noite.

Eu me dei conta de que conversara com o pessoal errado sobre meu negócio e meus sonhos. Percebi que estava conversando com pessoas que me desanimavam em vez de me dar força.

Anos mais tarde, depois da reunião de marketing de rede, quando aquele rapaz me disse: “Não, eu não poderia fazer isso. Sabe o que meus amigos do escritório iriam pensar se eu lhes dissesse que estava iniciando um negócio de marketing de rede? Eles morreriam de rir de mim. Sabe como são esses caras!”, eu sabia exatamente do que ele estava falando.

Para mim, a parte mais difícil de deixar um trabalho seguro e iniciar um negócio era lidar com o que meus amigos, minha família e os companheiros de trabalho iriam dizer ou pensar. Para mim, essa era a tarefa mais difícil de todas.

Uma mudança de quadrantes, não de empregos

Quantas vezes você já ouviu algumas pessoas fazerem as seguintes afirmações?

1. “Gostaria de poder deixar meu emprego.”
2. “Estou cansado de passar de um emprego para outro.”
3. “Gostaria de ganhar mais, mas não posso me dar o luxo de pedir demissão e começar tudo de novo em outra empresa. E não quero voltar à escola para aprender uma nova profissão.”
4. “Toda vez que recebo um aumento, a maior parte é consumida por impostos.”
5. “Estou trabalhando com afinco, mas os únicos que ficam ricos são os donos da empresa.”
6. “Estou trabalhando arduamente, mas não estou progredindo financeiramente. Preciso começar a pensar na aposentadoria.”
7. “Tenho medo de que a tecnologia ou os funcionários mais jovens me tornem obsoleto.”
8. “Não posso continuar trabalhando tão arduamente. Estou ficando velho demais para isso.”
9. “Estudei odontologia para ser dentista, mas não quero mais ser dentista.”
10. “Só quero fazer algo diferente e conhecer novas pessoas. Estou cansado de desperdiçar meu tempo, permanecendo ao lado de pessoas sem muita ambição e que não estão indo a lugar algum. Estou cansado de passar meu tempo com pessoas que trabalham com o afinco apenas suficiente para não ser demitidas e estou cansado de trabalhar em uma empresa que paga o suficiente para não pedirmos demissão.”

Essas, não raro, são declarações feitas por indivíduos aprisionados em um dos quadrantes do FLUXO DE CAIXA. Esses são comentários quase sempre feitos por pessoas prontas para mudar de quadrante. Infelizmente, em vez de mudar de quadrante, elas apenas mudam de emprego.

O que é o quadrante do FLUXO DE CAIXA?

Meu segundo livro da série Pai Rico é *Independência financeira*. Muitas pessoas dizem que é meu livro mais importante, especialmente para as que estão prontas para fazer mudanças na vida... uma mudança muito maior do que pular de emprego em emprego.

O diagrama a seguir é o quadrante do FLUXO DE CAIXA do meu pai rico:



E, de empregado

A, de autônomo ou de proprietário de um pequeno negócio

D, de dono

I, de investidor

Como saber em qual quadrante você se encaixa?

A forma de saber em qual quadrante você está é verificar em qual deles sua renda é gerada. Se você ganha dinheiro de um emprego e recebe regularmente um contracheque de uma empresa ou negócio *do qual você não é dono*, então sua renda provém do quadrante E. Se você recebe a maior parte de seu dinheiro de investimentos, então é um investidor, uma pessoa do quadrante I. Se você é dono de um pequeno negócio, um especialista como médico ou advogado, uma pessoa que só ganha comissão, como um corretor de imóveis, provavelmente está no quadrante A. Por outro lado, se você é dono de um grande negócio ou de uma empresa com mais de 500 empregados, então se encaixa no quadrante D.

Diferentes quadrantes, diferentes valores

Anos atrás, pai rico me explicou que quadrantes diferentes tinham valores diferentes. Por exemplo, embora pessoas do quadrante E possam ser o porteiro ou o presidente de uma empresa, eles podem estar unidos pelo mesmo conjunto de valores essenciais. A pessoa no quadrante E, quer ela seja o porteiro ou o presidente, não raro pensa ou diz coisas como: “Estou em busca de um emprego seguro e com benefícios.” Ou “Quanto ganhamos por horas extras?”. Ou ainda, “Quantos feriados remunerados teremos?”. Em outras palavras, *segurança* é um valor essencial muito importante para alguém do quadrante E.

Valores Do Quadrante A

Para as pessoas do quadrante A, o valor essencial é *independência*. Elas querem ter liberdade e fazer o que desejam. Quando alguém diz: “Vou abandonar meu emprego e trabalhar por conta própria”, geralmente está indo do quadrante E para o quadrante A. As pessoas do quadrante A são donos de pequenos negócios, lojinhas de bairro, especialistas e consultores. Por exemplo, eu tenho um amigo que instala televisores de tela grande, sistemas telefônicos e de segurança em casas de pessoas ricas. Ele tem três empregados e está satisfeito em ser o chefe de apenas três pessoas; é um trabalhador A extremamente dedicado. Profissionais comissionados como corretores de imóveis e de seguros pertencem ao quadrante A. O quadrante A também está repleto de profissionais como médicos, advogados, contadores, que não pertencem a uma grande empresa médica, jurídica ou contábil. O modo de saber se uma pessoa está no quadrante A é, repetindo, com suas palavras frequentes: “Se quiser algo benfeito, faça você mesmo.” Ou “Eu tenho os melhores produtos.” Se eles tivessem uma música-tema, seu nome seria “Ninguém Faz Melhor”. No âmago do quadrante A, por trás da fachada de independência, quase sempre está a falta de confiança em outras pessoas... confiança de que alguém pode fazer melhor do que eles. Um A geralmente é pago por comissão ou pela quantidade de tempo que passa no trabalho. Por exemplo, pode-se ouvir um A dizendo coisas como: “Minha comissão é 6% do preço total da compra.” Ou “Cobro \$100 por hora”. Ou “Meus honorários são custo mais 10%”.

A pessoa do quadrante A é o John Wayne dos negócios. Podemos ouvi-los

dizer: “Vou fazer isso do meu jeito.”

Valores Do Quadrante D

As pessoas do quadrante D que começam do nada e criam grandes empresas são aquelas que quase sempre têm importantes missões na vida, valorizam uma excelente equipe e o trabalho em equipe eficiente, e querem servir e trabalhar com o maior número possível de pessoas. No início deste livro, mencionei Thomas Edison, fundador da General Electric; Henry Ford, fundador da Ford Motor Company; e Bill Gates, fundador da Microsoft, todos do quadrante D.

Enquanto uma pessoa do quadrante A quer ser a melhor de sua área, uma pessoa do quadrante D com frequência busca por profissionais que sejam os melhores em sua área, para que se juntem à sua equipe. Henry Ford se cercava de pessoas mais inteligentes do que ele. Um empresário do quadrante A geralmente é a pessoa mais inteligente de uma pequena equipe, por exemplo, um médico ou um consultor.

Quando se trata de renda, um verdadeiro participante do quadrante D pode deixar seu negócio e continuar recebendo. Na maioria dos casos, se alguém do quadrante A parar de trabalhar, sua renda também cessa. Portanto, uma pergunta que talvez você queira fazer a si mesmo é: “Se eu parar de trabalhar hoje, quanta renda continuarei tendo?” Se sua renda cessar em seis meses ou menos, então é provável que você esteja nos quadrantes E ou A. Pessoas dos quadrantes D ou I podem parar de trabalhar durante anos e o dinheiro continuará entrando.

Valores Do Quadrante I

O quadrante I valoriza a *independência financeira*. O investidor adora a ideia de seu dinheiro estar trabalhando, e não ele.

Os investidores aplicam dinheiro em muitas coisas. Podem investir em moedas de ouro, imóveis, empresas ou ativos financeiros como títulos, ações e fundos mútuos.

Se sua renda provém de planos de aposentadoria do governo ou de empresas e não de seu conhecimento pessoal em investimento, então é renda proveniente do quadrante E. Em outras palavras, seu chefe ou empresa continua pagando a conta por seus anos de serviço.

As palavras que você ouvirá um investidor dizer são: “Estou recebendo um retorno de 20% sobre meus ativos” ou “Mostrem-me os demonstrativos

financeiros da empresa”, ou “Qual o valor referente à manutenção diferida na propriedade?”.

Quadrantes diferentes, investidores diferentes

No mundo atual, todos nós precisamos ser investidores. Todavia, nossos sistemas escolares não nos ensinam muita coisa sobre investimentos. Eu sei que algumas escolas ensinam seletividade ou seleção de ações, mas, para mim, isso não é investimento. Para mim, selecionar ações é jogo, não investimento.

Anos atrás, meu pai rico me chamou a atenção para o fato de que a maioria dos empregados investe em fundos mútuos ou poupança. Ele acrescentou: “Os médicos não raro são os piores investidores.” E também disse: “Apenas porque você é bem-sucedido em um quadrante, como E, A ou D, não significa que será bem-sucedido no quadrante I.”

Pai rico também ressaltou que quadrantes diferentes investem de maneira diferente. Por exemplo, podemos ouvir uma pessoa do quadrante A dizendo: “Eu não invisto em imóveis porque não gosto de consertar banheiros.” Uma pessoa do quadrante D se expressaria sobre o mesmo investimento da seguinte forma: “Quero contratar uma empresa de administração de imóveis para consertar meus banheiros à noite.” Em outras palavras, um investidor do quadrante A pensa que tem de fazer a manutenção da propriedade sozinho, enquanto um investidor do quadrante D irá contratar outra empresa para fazer a manutenção adequada para ele. Diferentes pessoas, diferentes mentalidades, diferentes quadrantes, diferentes valores.

Se quiser saber mais sobre as diferentes pessoas que são atraídas para os diferentes quadrantes, e obter informações úteis, talvez deva ler o segundo livro da série Pai Rico, *Independência financeira*.

Como declarei antes, muitas pessoas dizem que *Independência financeira* é o livro mais importante para quem está pronto a fazer mudanças na vida.

O negócio de marketing de rede é um empreendimento do quadrante D

O marketing de rede é para pessoas que querem entrar para o quadrante D. Por que é um negócio do quadrante D? A resposta é que ele é projetado para se expandir e ter bem mais de 500 funcionários. Além disso, o potencial de renda de marketing de rede é, teoricamente, ilimitado, enquanto o potencial de renda nos quadrantes E e A com frequência limita-se ao que você, como indivíduo, consegue produzir. Num negócio de marketing de rede, você pode ganhar tanto quanto sua rede consegue ganhar. Se construir uma grande rede, você poderá ganhar uma enorme soma de dinheiro.

Depois de ter construído um grande negócio de marketing de rede, o passo seguinte é passar do quadrante D para o I. Pelo menos foi isso que meu pai rico recomendou que eu fizesse, e foi o que fiz. Meus companheiros de trabalho, os vendedores da Xerox que zombaram de mim por deixar a empresa e montar minha própria empresa, continuam sendo vendedores. Eles nunca mudaram sua mentalidade, seus valores essenciais e, por conseguinte, nunca mudaram de quadrante. Hoje sei que alguns deles estão preocupados em perder o emprego e outros não têm dinheiro suficiente para se aposentar. Em outras palavras, eles passaram tempo demais nos quadrantes E e A.

O que você quer ser quando crescer?

Quando eu era criança, meu pai pobre sempre me aconselhava: “Vá à escola, tire boas notas e encontre um emprego seguro.” Ele estava me programando para o quadrante E.

Minha mãe, por outro lado, aconselhava: “Se você quiser ser rico, deve tornar-se médico ou advogado. Assim, sempre poderá contar com uma profissão.”

Meu pai rico dizia: “Se quiser ser rico... deverá se dedicar ao seu próprio negócio.” Pai rico me recomendava que eu fosse dono de empresa e investidor. Quando retornei do Vietnã, eu precisava decidir a qual dos pais deveria escutar. Observando o quadrante do FLUXO DE CAIXA, eu precisava me perguntar o seguinte: “Em qual dos quadrantes tenho mais chance de obter êxito financeiro?” Sabendo que não queria ser empregado a vida inteira nem ir para a faculdade para me tornar médico ou advogado (quadrante A), percebi que minhas melhores oportunidades estavam nos quadrantes D e I. Eu sabia que os quadrantes D e I eram os melhores porque queria ficar multimilionário e não queria receber ordens nem trabalhar toda a minha vida para ganhar aqueles milhões de dólares. Hoje ganho milhões de dólares sem ter de ir trabalhar ou trabalhar cada vez com mais afinco. Trabalho menos e ganho mais porque uso o poder das redes.



Agora é *sua vez* de observar os quadrantes. A pergunta que você talvez

precise se fazer é: “Qual quadrante ou quadrantes são melhores para mim?” Uma das razões pelas quais muitos não conseguem ser bem-sucedidos na vida é que não mudam de quadrante... a maioria muda apenas de emprego. É por isso que você ouve falar de pessoas que pulam de emprego em emprego, ou daquelas que dizem: “Encontrei o emprego perfeito.” Mesmo que tenham encontrado o emprego perfeito, elas não mudaram muito, porque não mudaram de quadrante.

Uma mudança de quadrante significa mudança de valores e de amigos

Uma das vantagens do negócio de marketing de rede é que o empreendimento está cheio de pessoas novas, algumas das quais podem tornar-se seus melhores amigos. Uma das partes mais difíceis de deixar a Xerox foi que a maioria de meus amigos e familiares estava no quadrante E. Eles tinham valores diferentes dos meus. Valorizavam segurança e um contracheque estável, enquanto eu valorizava liberdade e independência financeira.

Se está pensando em mudar de quadrante e iniciar um negócio de marketing de rede, você tem uma tremenda vantagem sobre mim. Pelo menos o marketing de rede fornece um grande grupo de apoio de pessoas com ideias afins – pessoas com os mesmos valores essenciais, os valores do quadrante D –, para ajudá-lo durante a transição. Tudo o que eu tinha era meu pai rico e seu filho para me encorajar. Todos pensavam que eu estava louco, e talvez estivesse. Entretanto, ficar na Xerox Corporation apenas porque eu precisava da segurança de um emprego e de um salário estável não era motivo suficiente para permanecer lá.

Os amigos que deixei na Xerox ainda são grandes amigos. Eles sempre serão ótimos amigos porque me apoiaram numa fase de transição de minha vida. Todavia, para mim, era hora de seguir em frente. Se é hora de você seguir em frente e o quadrante D o está chamando, talvez você precise entrar para um negócio de marketing de rede e começar a encontrar novos amigos.

Em que quadrantes estão seus amigos?

Atualmente, tenho amigos nos quatro quadrantes. Entretanto, meus principais amigos estão nos quadrantes D e I. Um dos desafios de me comunicar com as pessoas é que devo estar sempre consciente de seus valores e quadrantes. Percebi que, quando falo sobre negócios ou investimentos com pessoas do quadrante E, elas não me compreendem totalmente ou o que digo as atemoriza. Por exemplo, se digo a alguém do quadrante E: “Adoro montar meus próprios negócios”, ela pode retrucar: “Isso não é arriscado?” O que estou querendo dizer é que estamos falando de valores essenciais diferentes. O que é empolgante para mim é assustador para outra pessoa. Então, em vez de atemorizar aqueles que estão nos quadrantes E e A, converso sobre o tempo, esportes ou o que está passando na televisão. Muita gente que já participa do negócio de marketing de rede utiliza o quadrante do FLUXO DE CAIXA do meu pai rico para explicar o empreendimento. Eles desenharão o quadrante como apresentado na página anterior.



Em seguida, explicarão as diferenças nos valores essenciais a alguém que possa estar interessado em montar seu negócio de marketing de rede. Muitos nos informaram que, ao usar esse diagrama, o potencial dono de empresa considera mais agradável e mais compreensível. O novo candidato tem a oportunidade de entender que está fazendo mudanças nos valores

essenciais e está entrando numa escola de negócios para aprender a ser dono, e não empregado.

Embora nem todos montem uma empresa, muitos apreciarão a forma como você abordou o quadrante, ressaltando os valores essenciais e oferecendo-lhes tempo para tomar uma decisão, em vez de fazer uma firme pressão de venda para que iniciem o negócio. Se você se der o trabalho de examinar o quadrante e examinar os prós e os contras, creio que perceberá que mudar de um quadrante para outro é mais do que uma mudança de ideia; na verdade, é uma mudança de valores essenciais, e mudar de valores sempre leva tempo.

“Mudar de um quadrante para outro é mudar de valores essenciais.”

Uma das razões pelas quais acredito que o marketing de rede é tão difícil de explicar deve-se ao fato de existir muito pouca gente bem-sucedida no quadrante D. Grande parte das pessoas, devido aos valores das escolas e das famílias, está nos quadrantes E ou A. Aliás, eu estimaria que 80% da população está nos quadrantes E ou A. Eu também diria que 15% estão no quadrante I e que menos de 5% estão efetivamente no quadrante D. Em outras palavras, há poucos Thomas Edisons e Bill Gates no mundo. Muitos CEOs famosos são profissionais do quadrante E, e não do quadrante D. Por exemplo, o ex-CEO da General Electric, Jack Welch, embora famoso, era empregado da empresa. Ainda que seja verdade que ele foi um líder brilhante, o dono da empresa, o fundador da GE, era um egresso da escola chamado Thomas Edison. Edison tinha a visão e a garra para começar algo do nada e transformá-lo em um negócio gigantesco.

Repetindo o que eu disse, muito poucas pessoas já estiveram na companhia de um verdadeiro líder do quadrante D. Portanto, quando ouvem falar de uma oportunidade de negócios do líder de uma empresa de marketing de rede, normalmente não têm ideia do tamanho dessa oportunidade. Ter passado a maior parte da vida em companhia de pessoas dos quadrantes E e A não lhes permitiu o luxo de pensar tão grande, então muitas não conseguem ver o tamanho real da oportunidade que lhes está

sendo oferecida. Ainda em tenra idade, tive a sorte de meu pai rico haver aberto minha mente para o poder dos negócios do quadrante D. Por isso tive apenas um emprego durante quatro anos de minha vida. Eu não planejava ficar nos quadrantes E ou A quando crescesse. Eu sabia que gostaria de viver nos quadrantes D e I.

Se você decidir iniciar um negócio de marketing de rede e estiver conversando com amigos, dê-se o trabalho de lhes explicar os quadrantes e também por que você passou de um quadrante para outro. Se você se dispuser a lhes explicar os quadrantes, eles poderão ser muito mais receptivos do que se você disser impulsivamente: “Estou iniciando um negócio de meio expediente com uma empresa de marketing de rede.” Como eu disse, a razão pela qual o negócio, não raro, é tão difícil de explicar é que pouquíssimas pessoas conhecem alguém do quadrante D. Quase todas as pessoas têm a seu redor amigos e familiares dos quadrantes E e A. Então, tenha paciência e use os quadrantes para explicar sua nova perspectiva de vida. Além disso, quem sabe, se você for paciente e fizer um bom trabalho ao explicar as mudanças que está atravessando, elas podem juntar-se a você em sua jornada. Avise-as de que a jornada é um processo, não um esquema de enriquecimento rápido, e que pode levar anos. Se você estiver falando sério, recomendo um plano de cinco anos.

Plano de cinco anos

Com frequência me perguntam: “Por que um plano de cinco anos?” Minhas razões são as seguintes.

Razão 1. Levou anos para a Starbucks ser construída. Levou anos para o McDonald’s ser construído. Passaram-se muitos anos antes que a Sony se convertesse num gigante do entretenimento. Em outras palavras, leva anos para construir grandes empresas e desenvolver grandes líderes empresariais. Muita gente não pensa em função de anos. A maioria pensa em termos de recompensa imediata e enriquecimento rápido. É por essa razão que há tão poucas pessoas no quadrante D. A maior parte quer dinheiro, mas não está disposta a investir tempo.

Como já declarado, o aprendizado é um processo físico... e o aprendizado físico às vezes leva mais tempo que o aprendizado mental. Por exemplo, você pode decidir aprender a andar de bicicleta, mas o processo de aprendizado físico pode levar mais tempo que a decisão mental de aprender a andar de bicicleta. A boa notícia é que, depois de aprender, você, em geral, terá aprendido algo para sempre.

Razão 2. Por outro lado, desaprender também é um processo físico. Há uma expressão que diz: “Não se podem ensinar novos truques a um cachorro velho.” Felizmente, somos seres humanos, e não cachorros. No entanto, existe alguma verdade na ideia de que, quanto mais velhos ficamos, às vezes é mais difícil desaprender coisas que passamos anos aprendendo. Uma das razões para tantas pessoas se sentirem mais à vontade nos quadrantes E e A é porque se sentem tranquilas e seguras ali. Afinal de contas, passaram anos aprendendo como permanecer ali. Então muitas pessoas voltam para lá porque é confortável, embora esse conforto não seja bom para elas no final.

Dedique tempo tanto para desaprender como para aprender. Para alguns, a parte mais difícil de mudar do lado esquerdo para o lado direito do quadrante é desaprender o ponto de vista dos quadrantes E e A. Depois que você desaprender o que aprendeu, creio que a mudança será muito mais rápida e fácil.

Razão 3. Todas as lagartas constroem um casulo antes de se tornarem borboletas. A escola de pilotagem foi o meu casulo. Ingressei como graduado da universidade e saí como piloto pronto para ir ao Vietnã. Se tivesse ido para uma escola civil de voo, duvido que estivesse pronto para a guerra, embora tivesse me tornado piloto. O que tínhamos para aprender como pilotos militares é diferente do que os pilotos civis aprendem. As

habilidades são diferentes, a intensidade do treinamento é diferente e a realidade de ir para a guerra no final do treinamento torna as coisas diferentes.

Levei dois anos para concluir a escola básica de voo na Flórida. Recebi minhas asas, o que significava que eu já era piloto, e então fui transferido para receber treinamento avançado de voo em Camp Pendleton, na Califórnia. Lá, fomos treinados mais a lutar do que a voar. Não vou entediá-los com os detalhes, mas em Camp Pendleton a intensidade do treinamento aumentou muito.

Depois que concluímos a escola de pilotagem e nos tornamos pilotos, tivemos um ano para preparar nossa ida ao Vietnã. Na preparação, voávamos constantemente, voávamos em condições que nos testavam mental, emocional, física e espiritualmente. Mais uma vez, os quatro pontos da pirâmide de aprendizagem.

Depois de oito meses de programa em Camp Pendleton, algo mudou dentro de mim. Até aquele momento, eu estava voando com a mente, a emoção e o físico. Algumas pessoas chamam isso de “voar mecanicamente”. Durante um voo de treinamento, enfim tornei-me um piloto que estava pronto para lutar na guerra. Naquela missão de treinamento, mudei espiritualmente. A missão foi tão intensa e ameaçadora que, de repente, todas as minhas dúvidas e meus medos foram forçados a me abandonar, e meu espírito humano assumiu o controle. Voar tornou-se parte de mim. Eu me senti em paz e em casa dentro da aeronave. Ela fazia parte de mim. Eu estava pronto para partir para o Vietnã.

Não é verdade que eu não tivesse medo... porque eu tinha. O mesmo medo de ir para a guerra continuava presente. O mesmo medo de morrer ou, pior ainda, de ficar inválido continuava ali. A diferença é que agora eu estava pronto para ir à guerra. A confiança em mim mesmo era maior que meus medos. Encontramos esse mesmo tipo de educação que transforma vidas em muitos negócios de marketing de rede.

O processo para me converter em um homem de negócios e num investidor seguiu praticamente o mesmo caminho de quando me tornei um piloto pronto para combater. Precisei fracassar duas vezes nos negócios antes de, repentinamente, encontrar meu espírito... um espírito muitas vezes chamado de “espírito empreendedor”. É um espírito que me mantém nos lados D e I do quadrante, por mais difíceis que fiquem as coisas. Continuo nos lados D e I, em vez de retornar à segurança e ao conforto dos lados E e A. Eu diria que levei 15 anos para adquirir confiança e me sentir à vontade no quadrante D.

Ainda uso o plano de cinco anos

Quando decido aprender algo novo, como, por exemplo, investir em imóveis, ainda me concedo o prazo de cinco anos para aprender o processo. Quando quis aprender a investir em ações, novamente dei a mim mesmo cinco anos para entender o processo. Muitos investem uma vez, perdem alguns dólares e, em seguida, desistem. Eles desistem depois de cometer o primeiro erro, razão pela qual não conseguem aprender. Meu pai rico diria: “Um verdadeiro ganhador sabe que perder faz parte do processo de ganhar. Somente os perdedores da vida pensam que os ganhadores nunca perdem. O perdedor é alguém que sonha em ganhar e faz todo o possível para nunca cometer erros.” Hoje ainda me concedo cinco anos para cometer tantos erros quanto possível. Ajo assim porque sei que, quanto mais erros cometer e aprender com eles... mais competente estarei em cinco anos. Se eu não cometer erro algum em cinco anos, então não estarei mais competente do que há cinco anos. Estarei apenas cinco anos mais velho.

Minha jornada nos quadrantes D e I não terminou

Estou nessa jornada há muitos anos e ainda tenho muito que aprender. Provavelmente, prosseguirei na jornada pelo resto da vida. O lado bom é que, quanto mais aprendo, mais ganho e menos tenho de trabalhar. Se você ou seus amigos acham que podem iniciar um negócio de marketing de rede e começar a ganhar dinheiro de imediato, então ainda estão pensando como uma pessoa dos quadrantes E ou A.

Os ocupantes dos quadrantes E e A são aqueles que, em geral, são envolvidos nos esquemas e golpes para enriquecer depressa na vida. Se você fala sério sobre iniciar sua jornada, eu recomendaria destinar um mínimo de cinco anos para aprender, crescer, mudar seus valores essenciais e encontrar novos amigos. Para mim, essas mudanças são muito mais importantes do que alguns dólares a mais.

Resumo

A vantagem de um negócio de marketing de rede é que ele não apenas fornece uma excelente formação empresarial, mas quase sempre oferece um mundo de amigos inteiramente novo – amigos que seguem na mesma direção que você e que compartilham de seus valores essenciais. Para mim, esse tipo de amizade não tem preço. Sei que não teria feito a jornada se não tivesse encontrado alguns grandes amigos pelo caminho.

P.S.: Caso use o quadrante do FLUXO DE CAIXA em suas explicações, eu apreciaria se você desse o crédito ao meu pai rico por apresentar uma explicação tão simples das quatro pessoas diferentes encontradas no mundo do dinheiro, dos negócios e da vida. Anos atrás, o quadrante de meu pai rico me mostrou o caminho para um mundo que meu pai pobre não sabia que existia. Espero que o quadrante faça o mesmo por você.

Em que quadrantes estão você, seus amigos e sua família?

Antes de passar para o próximo capítulo, talvez você queira dedicar um pouco de seu tempo para avaliar as pessoas próximas a você e seus quadrantes.

Pessoa	Quadrante (E, A, D ou I)
Pai	_____
Mãe	_____
Cônjuge	_____
Irmãos <i>(liste por nome)</i>	
_____	_____
_____	_____
Irmãs <i>(liste por nome)</i>	
_____	_____
_____	_____
Amigos <i>(liste por nome)</i>	
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Em que quadrante você está hoje e em que quadrante(s) quer estar no dia de amanhã?

	E	A	D	I
Seu quadrante hoje	_____	_____	_____	_____
Seu quadrante amanhã	_____	_____	_____	_____

Qual é seu plano para mudar de quadrantes? Como você planeja conseguir a formação, a experiência e a mudança de valores essenciais?

O próximo valor

O capítulo a seguir vai discorrer sobre o valor de se construir uma rede de amigos que se tornam donos de negócios.

CAPÍTULO 6

Valor número 4

Qual é o valor de uma rede?

Em 1974, quando trabalhava para a Xerox Corporation no Havaí, eu estava tendo dificuldade para vender um produto conhecido como Xerox Telecopier, em razão de se tratar de um equipamento relativamente novo. Não apenas era um produto novo, mas uma pergunta que me faziam comumente era: “Bem, quem mais tem outro?” Em outras palavras, ter um Telecopier não tinha valor algum se alguém mais também não tivesse... uma rede de outros Telecopiers. Hoje, a maior parte das pessoas nunca ouviu falar de um Telecopier, mas a maioria já ouviu falar de uma máquina de fax.

À medida que cada vez mais pessoas começaram a usar essas novas máquinas de fax, o valor do Telecopier subiu, e as vendas ficaram muito mais fáceis. Passei quatro anos lutando para vender esse novo equipamento, investindo grande parte de meu tempo para explicar o que era e como uma empresa poderia usá-lo. Hoje, todas as empresas e muitas residências possuem um. Atualmente, em vez de passar várias horas explicando as vantagens de um Telecopier, os compradores apenas escolhem o modelo que querem. Pouquíssimas explicações são necessárias, exceto sobre a maneira de usar o equipamento. O motivo dessa argumentação é que o valor do Telecopier, ou máquina de fax, aumentou depois que ele passou a ser uma rede. É por isso que este capítulo discorre sobre o valor ou o poder de uma rede.

Lei de Metcalfe

Robert Metcalfe é uma das pessoas a quem se atribui a criação da Ethernet. Mais recentemente, ele fundou a empresa de tecnologia 3Com Corp. Também recebeu o crédito pela criação da Lei de Metcalfe, que diz:

O valor econômico de uma rede = Número de usuários²

Demonstrando a Lei de Metcalfe em termos mais simples, se existir apenas um telefone, esse único telefone não tem valor econômico. A partir do momento em que existirem dois telefones, o valor da rede de telefones é elevado ao quadrado. O valor de uma rede pode ir de zero a dois (elevado ao quadrado) ou a quatro. Acrescente um terceiro telefone, e o valor econômico da rede agora é nove. Em outras palavras, o valor econômico de uma rede cresce exponencialmente, não numericamente.

“O valor econômico de uma rede cresce exponencialmente, não numericamente.”

O homem de negócios ao estilo John Wayne

Na geração de meu pai, John Wayne era o exemplo de sucesso. Ele retratava o indivíduo sistemático que não precisava de ninguém para fazer o serviço. Mesmo a maneira como John Wayne tratava as mulheres era o estereótipo do relacionamento “Eu Tarzan... você Jane”. Os programas de televisão naquela época, tais como *Foi sem querer* (*Leave it to Beaver*), mostravam Ward Cleaver (pai de Beaver) saindo para trabalhar, enquanto June Cleaver (mãe de Beaver) esperava em casa como esposa dedicada, limpando e cozinhando, até que o *cavaleiro em sua brilhante armadura* – seu marido – chegava com o pagamento.

Embora muita coisa tenha mudado desde esses filmes e programas de televisão dos anos 1950, muitas velhas ideias de negócios daquela época ainda permanecem. Atualmente, ainda ouço gente dizer: “Vou montar um negócio e vou fazê-lo por minha própria conta.” Para mim, a ideia do tipo *por conta própria* é o estilo John Wayne de entrar nos negócios. Anteriormente escrevi que, quando a maioria das pessoas diz que vai criar um negócio para *fazer o que mais lhe agrada*, elas geralmente mudam do quadrante E para o quadrante A, e não para o D. Hoje o quadrante A é lugar dos indivíduos sistemáticos, o quadrante de negócios ao estilo de John Wayne.

Uma franquia é uma rede

Nos anos 1950, um novo tipo de modelo de negócios, conhecido como *franquia*, começou a surgir. Alguns dos nomes mais famosos em franquias são McDonald's, Wendy's etc. Hoje, as franquias são amplamente aceitas. No entanto, na década de 1950, muitos empresários de pensamento antiquado – os John Waynes dos negócios – as criticavam, até mesmo chamando-as de ilegais. Hoje, para qualquer lugar do mundo que eu viaje, vejo famosas franquias, como McDonald's, em Pequim, na África do Sul e nos lugares mais remotos. Hoje em dia, o mundo aceita as franquias.

Dito de forma simples, a franquia é uma forma de rede de negócios composta de vários donos trabalhando em conjunto. Hoje, sabemos que o dono de uma franquia McDonald's tem muito mais poder que o indivíduo sistemático que monta sua própria hamburgueria. Se um McDonald's estiver localizado perto de uma hamburgueria do indivíduo sistemático, é provável que ele logo esteja fora do negócio, embora John Wayne consiga preparar um hambúrguer melhor.

Como em qualquer empresa recém-criada, uma nova franquia não é muito valiosa até que tenha cada vez mais franqueados. Eu me lembro de ver a primeira Mail Boxes Etc. e de me perguntar o que seria. De repente, a empresa teve um crescimento explosivo através da inclusão de franquias. O mesmo aconteceu com a Starbucks. Anos atrás, comecei a ouvir falar de uma pequena empresa de café com um nome curioso, que estava operando com carrinhos de café em Seattle. Hoje, vejo a Starbucks em todos os lugares aonde vou. Em Nova York, parece haver uma Starbucks em cada esquina. Embora esse incrível crescimento tenha ocorrido essencialmente através de lojas próprias e não de franquias, este é mais um exemplo da Lei de Metcalfe em ação.

Em meu bairro, uma pequena loja de envio de correspondência e pacotes, que estava em operação há muitos anos, foi obrigada a encerrar suas atividades quando uma franquia da Mail Boxes Etc. foi aberta no mesmo shopping center. O mesmo ocorreu com o dono de uma pequena cafeteria. Ele fechou as portas, perdendo para a Starbucks, embora tivesse um café excelente. Mais uma vez, o indivíduo sistemático perdeu para aqueles que operam em rede.

O segundo tipo de negócio em rede

Nos anos 1970, um novo tipo de negócio em rede começou a deslancar. Esse negócio é o tema deste livro, um negócio em rede que hoje é conhecido como marketing de rede. Em vez de uma rede de empresas franqueadas, é uma rede de pessoas franqueadas. Em outras palavras, trata-se de uma franquia pessoal. Esse novo tipo de negócio em rede também sofreu muitas críticas quando se tornou conhecido e milhões de pessoas aderiram a ele. O negócio continua a ser criticado. No entanto, apesar de todas as críticas, o setor de marketing de rede continua crescendo mais rápido do que as franquias ou as grandes empresas tradicionais.

Uma das razões pelas quais as pessoas não conseguem ver o rápido crescimento do marketing de rede é porque, na maioria dos casos, é um negócio invisível. Ao contrário de placas que ostentam marcas como McDonald's ou Starbucks, a maioria das franquias de marketing de rede funciona discretamente em residências ou em pequenos escritórios. Além disso, muitas franquias de marketing de rede bem-sucedidas ganham muito mais dinheiro do que a maior parte das franquias tradicionais.

Os grandes negócios agora estão no marketing de rede

No início deste livro, relacionei uma série de produtos e serviços que agora estão sendo fornecidos através do sistema de distribuição de marketing de rede. A lista inclui produtos como serviços jurídicos, tributários e telefônicos, cosméticos, vitaminas, roupas e até bens imóveis. Uma das coisas mais surpreendentes que descobri, depois que abri minha mente, é o número de grandes empresas como Citibank, AOL Time Warner e Berkshire Hathaway que têm operações de negócios em rede. Logo que abri minha mente, me dei conta de que só ouvia críticas ao marketing de rede de pessoas que não estavam no negócio. Como se trata de um negócio verdadeiramente virtual, o que significa que é invisível, eu não conseguia vê-lo nem o crescimento do setor. Eu só conseguia ouvir as queixas de empresários ao estilo antigo, como os John Waynes dos negócios. A razão pela qual o setor continua crescendo é o poder da Lei de Metcalfe.

Aproveite o poder da Lei de Metcalfe

A vantagem do marketing de rede é que disponibilizou ao indivíduo comum – pessoas como você e eu – o poder da Lei de Metcalfe... mas ela deve ser obedecida. Se seguir o princípio da lei, afiliar-se a um negócio de rede é um bom começo, mas esse gesto isolado não lhe dará o direito de aproveitar seu poder. Seria como se comprasse um telefone, mas você é o único que tem o aparelho.

“Sua função é clonar ou duplicar alguém exatamente como você.”

Para poder utilizar o poder da Lei de Metcalfe, sua tarefa é clonar ou duplicar alguém exatamente como você. No momento em que houver duas pessoas como você, seu valor econômico é elevado ao quadrado. O valor de sua rede acabou de passar de zero para quatro. Quando houver três como você, o poder econômico de sua rede passa de quatro para nove. Se os dois indivíduos que você trouxe também capacitarem mais duas pessoas cada um, o valor econômico de sua rede começa a parecer um foguete decolando para a Lua. Em vez de trabalhar arduamente numericamente, seu valor econômico começa a crescer exponencialmente. Esse é o valor e o poder de um negócio em rede.

Ao longo do tempo, um negociante em rede bem-sucedido tem potencial para ganhar mais do que a maioria de profissionais como médicos, advogados, contabilistas e outros indivíduos sistemáticos. A diferença e o poder se explicam através da Lei de Metcalfe: um valor muito importante de um negócio de marketing de rede.

No capítulo anterior, falei sobre o valor de novos amigos. Se você dedicar um pouco de tempo e lhes explicar o quadrante do FLUXO DE CAIXA, perguntando-lhes em que quadrante querem investir seu tempo, e depois lhes explicar o poder da Lei de Metcalfe, creio que terá pessoas muito mais receptivas à oportunidade de negócios que você está apresentando. Talvez você também deva explicar o fato de que o marketing de rede é o modelo de negócios de maior crescimento no mundo de hoje, embora eles não

consigam vê-lo por ser virtual ou invisível.

Construir um negócio de marketing de rede consiste em procurar amigos, novos e velhos, que querem seguir na mesma direção que você. Examine o negócio como se estivesse resolvendo um problema de matemática. Digamos que você traga 10 pessoas, 10 novos amigos para o negócio, o valor de sua rede agora é 100, não 10. Se esses 10 amigos trouxerem 10 pessoas cada um, o valor de seu negócio explode. Como eu disse no início deste livro, minha mente estava fechada para o marketing de rede quando fui a uma reunião que apresentava essa oportunidade de negócios, no início dos anos 1970. Eu não percebi o poder da oportunidade de negócios que estava diante de mim. Hoje consigo ver com clareza. Se eu tivesse de fazer tudo de novo, em vez de construir um negócio ao estilo antigo, começaria a construir um negócio de marketing de rede.

Uma ideia melhor que custa menos para executar

Em vez de construir um negócio de marketing de rede, gastei milhões de dólares, e às vezes perdi milhões de dólares, construindo um empreendimento ao estilo antigo. Embora não me arrependa de minha jornada para aprender a criar do zero um negócio ao estilo antigo, hoje posso lhe dizer sinceramente que montar um negócio de marketing de rede faz mais sentido para a maioria das pessoas – especialmente se você não dispõe de milhões de dólares para construir um empreendimento ao estilo tradicional ou centenas de milhares de dólares para comprar uma franquia famosa. Em termos simples, um negócio de marketing de rede, com seu baixo custo ao iniciar e ótimos programas de treinamento, é uma ideia muito melhor – uma ideia cujo momento chegou. O negócio de marketing de rede está explodindo no mundo inteiro. Tudo o que você tem de fazer é abrir sua mente e ver. Você não pode vê-lo com os olhos, porque há muito pouco para ver. Não existem arcos dourados ou sereias verdes acenando para você entrar em suas lojas. O marketing de rede explodiu em escala mundial, e muito poucas pessoas conseguem vê-lo.

O futuro do marketing de rede

Embora o setor tenha crescido imensamente, agora é hora de entrar para o negócio de marketing de rede. Por que digo isso? Porque o mundo afinal acordou para a ideia de que a Era Industrial acabou e que estamos oficialmente na Era da Informação. Grandes empresas como a General Electric e a Ford Motor Company são da Era Industrial. Franquias como o McDonald's são empresas de transição entre a Era Industrial e a Era da Informação. As empresas de marketing de rede são genuinamente franquias da Era da Informação, porque funcionam quase unicamente com informações, em vez de terrenos, fábricas e empregados.

Quando eu era criança, meus pais sempre diziam: "Vá à escola e tire boas notas, a fim de conseguir um emprego seguro com um salário elevado e benefícios." Esse é um pensamento clássico da Era Industrial. Meus pais realmente acreditavam na segurança do emprego, na pensão e assistência médica da empresa e na previdência social e saúde pública do governo. Todas essas são ideias antigas da Era Industrial. Hoje, a maioria de nós sabe que a segurança do emprego é uma piada e que um emprego por toda a vida em uma única empresa não é realidade para a maior parte das pessoas. Então você inclui planos de aposentadoria como o do tipo patrocinado pelo empregador, cheios de ações e fundos mútuos arriscados, e a ideia da segurança da aposentadoria também se torna uma piada. Hoje, precisamos de ideias e sistemas novos nos quais possamos encontrar a segurança financeira que nossos pais tinham antigamente. Uma solução é o marketing de rede. Quanto mais as pessoas estiverem atentas – e muitas estão depois do ataque terrorista de 11 de setembro e do colapso do mercado de ações –, mais perceberão que o marketing de rede é uma nova solução para um mundo cada vez menos seguro. O marketing de rede dá a milhões de pessoas em todo o mundo a oportunidade de assumir o controle de sua vida e de seu futuro financeiro. É por essa razão que o setor de marketing de rede continuará crescendo, embora aqueles com mentalidade antiga não consigam ver seu crescimento.

Resumo

Anos atrás, quando eu era um jovem vendedor tentando vender as primeiras Telecopiers – hoje conhecidas como máquinas de fax –, tive muita dificuldade porque muito poucas pessoas tinham uma. À medida que os números aumentaram, a venda tornou-se cada vez mais fácil. Quanto mais máquinas de fax havia, mais valiosa ela se tornava. Esse é o poder da Lei de Metcalfe.

Hoje, o mesmo esforço para vender a ideia ocorre com o marketing de rede. Há alguns anos, muitas pessoas riam do marketing de rede. Muitos falavam mal do setor, criando má reputação. Sei disso porque eu mesmo fiz. Hoje, com todas as mudanças no mundo, o futuro do setor de marketing de rede está ficando cada vez mais brilhante. Como mencionado, muitas empresas de grande porte hoje têm uma divisão de marketing de rede. O marketing de rede finalmente tornou-se um negócio popular, embora muito pouca gente perceba... ainda. Portanto, mesmo que seus amigos ou colegas de trabalho não consigam ver a oportunidade, tudo o que você precisa fazer é abrir sua mente e verá o poder da Lei de Metcalfe. Você verá o poder das redes... o poder que está bem diante de você agora. Tudo o que tem de fazer é dizer: “Quero o poder das redes trabalhando para mim.”

O próximo valor

No capítulo seguinte, comentarei a habilidade número 1 que uma pessoa deve ter se quiser ter êxito nos negócios do mundo real. A vantagem do marketing de rede é que ele lhe ensina essa habilidade tão valiosa, a qual você poderá usar para aumentar sua riqueza para o resto da vida.

CAPÍTULO 7

Valor número 5

Desenvolvendo sua habilidade de negócios mais importante

O ano 1974 deu uma virada em minha vida. Eu estava me desligando do Corpo de Fuzileiros Navais dos Estados Unidos e prestes a entrar no mundo real. Meu problema era em qual mundo eu deveria entrar. Eu deveria entrar no mundo do meu pai pobre e me tornar um empregado no quadrante E ou deveria entrar no mundo do meu pai rico, ou seja, no quadrante D?

Como já disse, eu tinha duas profissões que me permitiriam ter entrado facilmente no quadrante E. Eu poderia retornar ao setor naval e me tornar oficial de navio, tripulando navios petroleiros para a Standard Oil, ou poderia tornar-me piloto de companhias aéreas comerciais, como muitos de meus companheiros de classe fizeram. Ambas as profissões eram tentadoras, mas eu sabia que não queria ser oficial de navio ou piloto para o resto da vida. Aqueles dias ficaram para trás. Embora fosse muito mais arriscado e com muito menos garantias, decidi seguir os passos do meu pai rico, e não os do meu pai pobre.

No início de 1974, antes que eu fosse liberado do Corpo de Fuzileiros, fui até meu pai rico e lhe pedi que me treinasse para ingressar no mundo do quadrante D. Ainda me lembro do momento em que entrei em seu escritório, em Waikiki, e pedi seus conselhos para a fase seguinte de minha vida. Eu tinha 26 anos e precisava de orientação num mundo em que muito pouca gente entrava, o mundo do quadrante D. “O que devo fazer?”, perguntei. “De que tipo de treinamento preciso?”

Erguendo os olhos de sua mesa, sem qualquer hesitação, pai rico disse: “Arrume um emprego em vendas.”

“Vendas?”, gritei como um cachorro que havia sido chutado. “Eu quero entrar no quadrante D, não quero trabalhar em vendas.”

Pai rico parou o que estava fazendo, tirou os óculos, me olhou fixamente com a fronte erguida e disse: “Você me perguntou o que deveria fazer a seguir. Acabei de lhe dizer. Se não quiser fazer o que recomendo, saia do meu escritório.”

“Mas eu quero me tornar um dono de negócio. Não quero me tornar vendedor”, retruquei.

“Olhe”, disse pai rico. “Quantas vezes tenho de lhe dizer que, se você vem

procurar conselhos, então tenha a cortesia de ouvir o conselho que dou. Se não quiser ouvir meus conselhos, então não peça. Entendeu?”

“Por favor, então me explique, por que vendas?”, insisti, num tom mais humilde. Meus dois pais eram homens duros, e eu sabia que, se quisesse aprender alguma coisa, era melhor ouvir com respeito. “Diga-me por que aprender a vender é tão importante?”

“A habilidade de vender é a número 1 nos negócios.”

“A habilidade de vender é a número 1 nos negócios”, disse pai rico. “A habilidade de vender é a mais importante do quadrante D. Se você não sabe vender, não se dê o trabalho de pensar em ser dono de negócio.”

“A habilidade número 1?”, perguntei, repetindo o que ele dissera.

“Os melhores vendedores são os melhores líderes”, disse pai rico. “Veja o Presidente Kennedy. Ele foi um dos maiores oradores que já ouvi. Quando ele falava, as pessoas se inspiravam. Por isso ele tinha o poder de tocar o espírito das pessoas com palavras.”

“Quer dizer que, quando estamos falando do palco ou na televisão, também estamos vendendo?”, perguntei.

“Naturalmente”, respondeu pai rico. “E, quando você está escrevendo, ou falando com alguém frente a frente, ou falando com seu filho, pedindo-lhe que arrume seus brinquedos, tudo isso é vender. Seus professores do ensino médio tentavam vender todos os dias.”

“Alguns deles não faziam um trabalho muito bom”, eu disse com um sorriso.

“Bem, é por isso que talvez não tenham sido grandes professores. Todos os grandes professores foram ótimos vendedores. Veja Cristo, Buda, Madre Teresa, Gandhi, Maomé. Todos eles foram grandes professores, o que significa que eram ótimos vendedores.”

“Então, quanto melhor vendedor eu for, mais êxito poderei ter na vida?”, perguntei.

“E veja pelo outro lado”, respondeu pai rico. “Veja as pessoas que são as menos bem-sucedidas na vida. Elas são aquelas que ninguém quer ouvir.”

“Qualquer pessoa pode ser boa em vendas?”, perguntei.

“Claro que sim. Todos nós nascemos vendedores. Observe um bebê ou uma criança pequena. Se tiverem fome e não estiverem conseguindo o que querem, o que fazem?”

“Todos nós nascemos vendedores.”

“Eles começam a chorar”, respondi. “Eles se comunicam. Começam a vender.”

“Exatamente”, disse pai rico. “Você já tentou dizer a uma criança que ela não pode ter alguma coisa? Se o pai não lhe der o que ela quer, ela recorre à mãe. Se a mãe também se recusar, ela pega o telefone e liga para os avós. De algum modo, à medida que crescemos, alguns de nós perdemos essa atitude ‘eu posso ter tudo que quero’. Conforme crescemos, somos ensinados a parar de pedir coisas. Também nos ensinam a parar de incomodar, de se queixar e de ser chatos. Então aprendemos a não vender.”

“Então, quando adultos, temos de *reaprender* o que já sabíamos”, eu disse.

“Sim, se quisermos ser capazes de ter o que queremos na vida”, disse pai rico. “Quando eu tinha cerca de 30 anos, percebi que estava ficando para trás na vida. Algo me faltava. Eu trabalhava com afinco, mas as coisas não saíam bem para mim. Logo me dei conta de que trabalhar cada vez mais arduamente não estava dando certo. Por fim, percebi que se eu não mudasse, poderia acabar com uma vida vazia. Portanto, sabia que precisava mudar. Aos poucos, comecei a entender que não sabia me comunicar com as pessoas. Meus funcionários não me ouviam. Eu lhes dizia para fazer uma coisa, e eles faziam outra ou não faziam absolutamente nada. Os clientes não me entendiam. Eu lhes explicava por que meus produtos eram melhores e, ainda assim, eles compravam de outro fornecedor. Eu ficava embaraçado quando falava com estranhos. Eu era enfadonho nas festas. O que eu queria dizer não era o que acabava dizendo. Minha habilidade de comunicação era muito precária. Logo ficou claro que se eu quisesse ser bem-sucedido nos negócios, teria de aprender a vender. Precisava aprender a ser um comunicador melhor. Eu precisava sair de minha concha. Tinha de aprender a parar de ter medo das pessoas. Tinha de

reaprender o que já sabia quando era criança.” Pai rico fez uma pausa, parecendo que sua mente estava voltando no tempo. Finalmente, ergueu os olhos e disse: “Você se lembra de quando você e Mike estavam na escola fundamental, há vários anos, e eu fui para Honolulu fazer um curso de vendas de uma semana?”

“Eu me lembro”, respondi. “Meu pai achou que você era um tolo por fazer um curso de vendas.”

“Ele disse isso?”, perguntou pai rico. “O que foi que ele disse?”

“Por que alguém gastaria tanto dinheiro para fazer um curso em que não se obtém nenhum crédito acadêmico?”

Com isso, pai rico teve um ataque de riso. “Eu gastei meus últimos \$200 para fazer aquele curso. Entretanto, aquele curso me fez ganhar milhões de dólares. E seu pai só estava pensando em créditos acadêmicos?”

“Isso mesmo”, respondi, contraindo-me um pouco. “Meu pai quer mais graus universitários, e você, mais sucesso financeiro.”

Ainda sorrindo, pai rico pegou seu bloco amarelo e anotou as seguintes palavras:

Comprar/Vender

Apontando para as palavras no bloco, pai rico disse: “Nos negócios, essas são duas palavras importantes. No mercado de ações e de bens imóveis, sempre falam de *contratos de compra/venda*. Um mercado, assim como um negócio, se mantém com compradores e vendedores. Se eu não tivesse compradores, estaria fora do negócio. Isso significa que tenho de vender continuamente. Eu vendo para meus funcionários, meus investidores, através de publicidade em jornais e televisão, em minhas cartas e para meus contadores e advogados. Eu vendo o dia inteiro. Tenho de manter minha equipe progredindo e meus clientes felizes, para que entrem e saiam ainda mais felizes. Então, vender é mais do que conseguir que alguém me dê algum dinheiro.”

“Compreendo”, respondi. “Mas por que aprender a vender é tão importante? Por que a habilidade de vender é a mais importante do quadrante D?”

“Excelente pergunta”, respondeu pai rico. “O que a maioria das pessoas não consegue perceber é que, quanto mais você *vender*, mais poderá *comprar*.”

“O quê?”, perguntei, tentando entender melhor, sabendo que acabara de ouvir algo muito importante. “Quanto mais eu puder vender, mais poderei comprar?”

Se você quiser comprar, tem de vender algo primeiro

Pai rico fez um gesto de aprovação, deixando-me pensar sobre o que eu estava dizendo e aprendendo. “Você só consegue comprar o quanto consegue vender”, disse pai rico. “Se quiser comprar algo, primeiro precisa vender alguma coisa. É por isso que sua habilidade de vender é a mais importante. Você precisa vender algo primeiro, antes de poder comprar alguma coisa.”

“Então, se eu não conseguir vender, não conseguirei comprar?”, perguntei.

Concordando, pai rico disse: “As pessoas pobres são pobres porque não sabem vender, ou não têm nada para vender. O mesmo acontece com os países pobres. Um país pobre é aquele que não tem nada para vender ou que não sabe vender o que tem. O mesmo também ocorre com as pessoas. Existem pessoas muito talentosas, mas que não sabem vender seus talentos. Uma empresa que não consegue vender vai à bancarrota, mesmo que tenha toneladas de estoque. Quando encontro um negócio que está lutando financeiramente, quase sempre é porque seu líder não consegue vender. Eles podem até ser inteligentes, mas são comunicadores medíocres. Conheci muitos gerentes de nível médio que não conseguem subir na hierarquia empresarial porque não conseguem vender. Quantas pessoas solteiras e solitárias você já conheceu que não conseguem encontrar o homem ou mulher de seus sonhos porque não conseguem transmitir que são boas pessoas?”

“Quer dizer que, quando convido uma moça para sair, você considera isso uma venda?”

“Uma venda muito importante”, disse pai rico. “O mundo está repleto de pessoas solitárias e de pessoas pobres porque nunca lhes ensinaram a vender, a se comunicar, a superar o medo da rejeição e a se levantar novamente depois de ser rejeitados.”

“Então vender afeta todos os aspectos da vida”, acrescentei.

“Isso mesmo. Por essa razão gastei meus últimos dólares para fazer um curso em que aprendi a vender. Hoje tenho mais dinheiro do que seu pai porque ele tem créditos acadêmicos, enquanto eu tenho melhores aptidões de vendas. É por isso que estou lhe dizendo que, se você quiser ser empresário, aprenda a vender, e continue melhorando suas aptidões de vendas. Quanto melhor vendedor você for, mais rico se tornará.

Pai rico explicou que seu contador vende suas aptidões profissionais por um pagamento constante. Ele disse: “Quando uma pessoa se candidata a um emprego, na verdade está vendendo seus serviços profissionais.” Em seguida, acrescentou: “Todos estão vendendo alguma coisa. Quando você volta para casa, tudo o que você tem lá – fogão, refrigerador, sofá, camas, tudo – lhe foi vendido. Quando estiver dirigindo, olhe para tudo que vê. Tudo que você tem, alguém lhe vendeu ou você roubou. Se roubou, saia de meu escritório porque não faço negócios com quem rouba. Faço negócios com pessoas que vendem.”

“Eu não tinha consciência de que vender era tão importante nos negócios”, eu disse. “Eu não me dava conta de que, se quisesse ficar rico, precisaria aprender a vender.”

“Se quiser ser bem-sucedido na vida, você precisa aprender a vender”, acrescentou pai rico. “Olhe para o mundo real. Políticos que vencem eleições são grandes vendedores. Os líderes religiosos de maior sucesso são ótimos vendedores. Os melhores professores são os melhores vendedores. As crianças já nascem excelentes vendedoras. Entendeu o que quero dizer?”

“Entendi”, respondi. “Mas tenho pavor de vender.”

Ouvindo aquele comentário cheio de sinceridade, pai rico assentiu e pensou em silêncio por um instante. “Agradeço por sua honestidade”, disse por fim. “Muitas pessoas têm pavor de vender. Muitas têm pavor de rejeição. Em vez de admitir o medo, elas falam mal de vendedores, dizendo coisas como: ‘Eu não sou um vendedor, sou um profissional instruído.’”

“Você quer dizer que muitas pessoas mentem sobre seus medos”, eu disse. “Elas fingem que o ato de vender não lhes cai bem.”

“Exatamente. Tantas pessoas têm medo de vender e não admitem isso. Elas encaram com desprezo quem vende e a profissão de vendedor”, respondeu pai rico. “E as pessoas que fazem isso, não raro, deixam a desejar em uma ou duas áreas de sua vida. Frequentemente são medíocres no êxito pessoal ou no amor. Em sua maioria, as pessoas que não conseguem vender são aquelas que vivem abaixo de seus meios, compram em liquidações ou vivem frugalmente apenas porque têm medo de vender. O medo e a falta de habilidades de vendas as mantêm pobres.”

“Mas a maior parte não tem medo de rejeição?”, perguntei.

“As pessoas bem-sucedidas aprendem a superar seus

medos, em vez de permitir que eles conduzam sua vida.”

“Sim. Naturalmente”, respondeu pai rico. “Por essa razão pessoas bem-sucedidas aprendem a superar seus medos, em vez de permitir que eles conduzam sua vida. Foi por isso que viajei a Honolulu com meus últimos dólares, para fazer um curso de vendas. É por isso que lhe dou o mesmo conselho que dei a mim: aprenda a vender. Vou dizer novamente: quando alguém é pobre, malsucedido ou solitário, é porque não consegue vender alguma coisa. Se quiser obter o que deseja, você precisa vender alguma coisa primeiro.”

“Então posso comprar qualquer coisa que quiser, se eu puder vender?”, acrescentei.

Pai rico fez que sim. “É por essa razão que vender é sua habilidade mais importante. Você está pronto para aprender a vender?”

Meu treinamento de vendas tem início

Depois daquela conversa, segui o conselho do pai rico e logo me candidatei a empregos tanto na IBM como na Xerox. Eu me candidatei nessas duas empresas não pelo plano de remuneração, mas pelo treinamento de vendas. Muitas empresas de marketing de rede também fornecem excelentes programas de treinamento para seu pessoal. Para mim, aprender a vender, superar meu medo de rejeição e me comunicar claramente foi o melhor treinamento que já recebi. Aprender a vender mudou minha vida. Aprender a vender mudou meu futuro.

Revelar o vencedor que existe em você

Há algo mais no treinamento de vendas do que aprender a vender. Quando iniciei na Xerox, eu era extremamente tímido. Embora recebesse um ótimo treinamento na empresa, meus medos ainda me impediam de bater às portas ou fazer contatos pelo telefone. Ainda tenho os mesmos medos atualmente. A diferença é que, com o tempo, ganhei autoconfiança para superar meus medos pessoais e fazer aqueles telefonemas ou bater às portas. Se eu não tivesse aprendido a superar meus medos pessoais, o perdedor dentro de mim teria vencido. Pai rico muitas vezes dizia: “Há uma *pessoa rica* e uma *pessoa pobre* dentro de cada um de nós. Há também um *vencedor* e um *perdedor* dentro de nós. Toda vez que permitimos que nossos medos, dúvidas e baixa autoestima vençam, o perdedor vence. Aprender a vender é aprender a superar o perdedor dentro de você. Aprender a vender também revela o vencedor que existe em você.”

“Aprender a vender é aprender a superar o perdedor dentro de você. Aprender a vender também revela o vencedor que existe em você.”

Uma das vantagens do marketing de rede é que ele lhe dá a oportunidade de enfrentar seus medos, lidar com eles, superá-los e deixar ganhar o vencedor que existe em você. A vantagem das empresas de marketing de rede é que os líderes da organização têm paciência de trabalhar com você enquanto você está aprendendo. No mundo real dos negócios, se não conseguir vender no prazo de três a seis meses, você será despedido. A Xerox foi um pouco mais generosa. Eles me concederam um ano para aprender e um ano de período de experiência. Se eu não tivesse tido esses dois anos, tenho certeza de que teria sido demitido. Por fim, pouco antes de ser dispensado, minha autoconfiança começou a aumentar, minhas vendas melhoraram e, dois anos depois, eu era sempre o vendedor número 1 ou número 2 de meu departamento. Aumentar a autoestima foi mais importante do que meu cheque de pagamento salarial. Reconstruir a autoconfiança e a autoestima foi de valor inestimável para mim, e isso me

ajudou a ganhar milhões de dólares. Por isso, serei sempre grato à Xerox Corporation e ao pessoal que me ensinou a vender e, mais importante, a superar meus demônios, minhas dúvidas e meus medos. Hoje, recomendo categoricamente o marketing de rede, porque o setor oferece a mesma oportunidade de fortalecer e reconstruir sua autoconfiança, tal qual a Xerox me ofereceu.

O treinamento de vendas me ajudou a conhecer a mulher de meus sonhos

Como comentário adicional, sem minhas habilidades de vendas e, sobretudo, minha autoconfiança, duvido de que teria conhecido e me casado com a mulher dos meus sonhos. Quando conheci minha esposa, Kim, achei que ela era a mulher mais bonita do mundo. Hoje, eu a acho mais bonita, porque ela é bonita por fora e ainda mais bonita por dentro. Quando a vi pela primeira vez, fiquei sem fala. Fiquei com medo de me dirigir até ela. Contudo, o treinamento de vendas para superar meus medos estava prestes a dar resultado. Em vez de me esconder no fundo da sala, fartando-me na mesa de antepastos, olhando para ela de longe sem me aproximar (o que eu costumava fazer sempre que via uma mulher que me atraía), fui até a frente com coragem e disse: “Oi!” Meu treinamento de vendas estava surtindo resultado. Kim voltou-se para mim, deu um sorriso lindo, e eu me apaixonei. Ela era simpática, encantadora e podíamos conversar sobre qualquer coisa. Parecia que estávamos nos entendendo. Ela parecia ter saído de meus sonhos. Todavia, quando a convidei para sair, ela disse “Não”. Como um bom vendedor, eu a convidei para sair repetidas vezes, e ela disse “Não”. Embora minha autoconfiança estivesse abalada e meu ego masculino ferido, eu a convidei para sair de novo. Novamente, a resposta foi “Não”. Isso continuou por seis meses. Durante seis meses, ela respondeu “Não”. Se eu não tivesse aprendido a superar a insegurança, nunca teria conseguido insistir por seis meses. Eu estava magoado. Cada vez que ela respondia “Não”, em me refugiava para lamber meu ego ferido. Depois de seis meses de rejeição, meu frágil ego masculino estava desinflado, mas eu continuei convidando-a para sair. Finalmente, um dia ela disse “Sim”, e estamos juntos desde então.

Enquanto estávamos namorando, muitos de meus amigos homens viviam dizendo: “Não consigo acreditar que ela sai com você. Ela é a maior gata e você é feio demais. Vocês parecem a bela e a fera.” No meu íntimo, eu conseguia ouvir meu pai rico dizendo: “Vender é a habilidade mais importante nos negócios. É também a habilidade mais importante na vida.”

Fotos minha e de Kim podem ser vistas na quarta capa do livro *Aposentado, jovem e rico*. É uma foto de nós dois a cavalo, em uma ilha de Fiji, sorrindo de orelha a orelha, porque foi naquele dia que celebramos nossa independência financeira. Em meu coração, eu sei que não teria tido sucesso na vida sem Kim. Ela é a mulher dos meus sonhos e tornou minha

vida completa. Nesse ano, 2004, celebramos 18 anos de casamento.

Uma palavra sobre rejeição

Outro dia ouvi um comercial no rádio que dizia: “É um ótimo negócio. Não envolve venda.” Eu pensei: “Que tipo de pessoa se sentiria atraída por um negócio, principalmente do tipo que não envolve venda?” Então me dei conta de que a maioria das pessoas é atraída por trabalhos que não implicam venda, embora todos nós vendamos alguma coisa. Quanto mais eu pensava sobre isso, mais me dava conta de que a maior parte das pessoas não é contra vendas; elas apenas detestam a rejeição. Sei disso porque me sinto assim. Odeio ser rejeitado. Uma vez que quase todo mundo odeia rejeição, pensei em agregar um ponto de vista diferente à palavra *rejeição*.

Há mais de 20 anos, quando eu era um representante de vendas batalhador na Xerox, fui até meu pai rico e lhe disse que odiava rejeição. Eu lhe disse: “Mais do que odiar a rejeição, vivo com medo de ser rejeitado. Eu me vejo fazendo todo o possível para evitar qualquer situação em que possa ser rejeitado. Às vezes, penso que preferiria morrer a ser rejeitado. Toda vez que bato a uma porta e a secretária diz: ‘Nós já temos uma copiadora’, ou ‘Não estamos interessados em uma nova copiadora, especialmente uma da Xerox’, ou ‘O chefe não fala com vendedores’, ou ‘Gostamos de sua proposta, mas vamos ficar com a de seu concorrente IBM’, eu queria me enfiar em um buraco e morrer. Quanto mais eu pensava em ser rejeitado, mais queria abandonar vendas e fugir. Quanto mais me esquivava da rejeição, mais meu chefe na Xerox diz que vai me demitir.”

Rejeição = Sucesso

Em minha opinião, meu medo de rejeição, a baixa autoestima e a falta de autoconfiança estavam arruinando minha vida. Parecia confiante e extrovertido, um John Wayne fuzileiro naval, mas, verdadeiramente, era um bobão. Eu estava nessa fase de baixa em minha vida, justamente antes de ser despedido, quando meu pai rico me transmitiu algumas de suas melhores palavras de sabedoria. No dia em que fui colocado em experiência por meu gerente de vendas na Xerox, pai rico me disse: “As pessoas de mais sucesso no mundo são as mais rejeitadas.”

“O quê?”, perguntei, não convencido de que tivesse ouvido direito. “As pessoas mais bem-sucedidas do mundo são as mais rejeitadas?”

“Você me ouviu”, disse pai rico. “E, por outro lado, as pessoas menos rejeitadas são as menos bem-sucedidas.”

“Então, se eu quiser ser bem-sucedido na vida preciso ser rejeitado cada vez mais?”

“Você entendeu”, disse pai rico.

“Não entendo muito bem. Por favor, explique um pouco mais”, pedi.

“Veja o presidente dos Estados Unidos. Quarenta e nove por cento dos eleitores – 10 milhões deles – não votaram nele. Eles o rejeitaram. Você já foi rejeitado por milhões de pessoas?”

“Não”, respondi.

“Bem, quando você for, será famoso e bem-sucedido.”

“Mas milhões de pessoas também o aceitaram”, acrescentei.

“Mas ele poderia ter se tornado presidente dos Estados Unidos se tivesse medo de rejeição?”

“Não, acho que não. Sei que muitas pessoas fazem mais do que rejeitá-lo; elas o odeiam. Ele precisa ter guardas em torno dele porque as pessoas querem matá-lo. Acho que não conseguiria aguentar esse tipo de pressão.”

“E talvez seja por isso que você não consegue alcançar o sucesso que deseja ou que é capaz de obter.” A questão é que ninguém gosta de ser rejeitado. Porém, as pessoas que fogem da rejeição são as menos bem-sucedidas do mundo. Isso não quer dizer que elas não sejam pessoas agradáveis; significa que não são tão bem-sucedidas quanto as pessoas que são muito rejeitadas... aquelas que não se esquivam da rejeição.”

“Então, se eu quiser ser bem-sucedido na vida preciso me arriscar a ser cada vez mais rejeitado?”, perguntei.

“Exatamente”, respondeu pai rico. “Veja o papa. Ele é um homem notável e um grande líder religioso, mas é altamente rejeitado. Milhões de pessoas

não gostam do que ele diz ou do que defende.”

“Isso significa que, em vez de agir como um fracote e deixar meu gerente de vendas me dispensar, devo sair em campo e começar a ser rejeitado.”

“Bem, se você não começar a ser rejeitado, definitivamente será demitido.” Pai rico sorriu. “Olhe, não seja tolo de sair por aí batendo a cabeça na parede. Você precisa, sim, aprender a ser rejeitado, mas também deve aprender com a rejeição, e isso significa correção.”

“Rejeição e correção”, eu disse.

Concordando, pai rico anotou a fórmula que aprendeu no treinamento de vendas anos antes em Honolulu, treinamento pelo qual pagou \$200.

Rejeição e correção = Aprendizado e crescimento

“Usei esta fórmula durante anos. Toda vez que sou rejeitado, eu me pergunto: ‘O que fiz de errado? O que poderia ter feito melhor?’ Se não me ocorrer uma boa resposta, então converso com alguém sobre a visita de vendas, revejo o que aconteceu, talvez através de encenação, e repito a situação em que meu amigo é o comprador e eu sou o vendedor. O fato é que não chamo a pessoa que me rejeitou de ‘imbecil’, ‘vagabundo’, ‘miserável’ ou ‘perdedor’. Deixo essas besteiras de lado e agradeço à pessoa mentalmente por me dar a oportunidade de aprender, corrigir e melhorar. Eu me pergunto: ‘Da próxima vez, como poderei lidar com a situação de maneira diferente e melhor?’”

“E isso leva ao nosso *aprendizado* e à nossa *educação* na vida”, acrescentei.

“Em minha opinião, essa é a fórmula do sucesso para qualquer coisa na vida”, disse pai rico.

“Mas se eu evitar a rejeição, o processo não tem início?”, perguntei. “A rejeição é o início do aprendizado.”

Concordando, pai rico sorriu e disse: “Exatamente. É por essa razão que as pessoas que evitam a rejeição são, com o passar do tempo, menos bem-sucedidas na vida do que aquelas que a enfrentam. A maioria das pessoas não alcança o sucesso porque não foi suficientemente rejeitada.”

“Quanto mais me arrisco a ser *rejeitado*, melhores são minhas chances de ser *aceito*.”

“Entendi”, disse ao pai rico com um sorriso. Alguns dias mais tarde, eu me ofereci como voluntário para trabalhar na campanha de uma instituição beneficente sem fins lucrativos, participando da equipe de pessoas que faziam telefonemas para conseguir ajuda econômica para a causa. Eu não estava fazendo isso pelo dinheiro, mas para ajudar uma causa meritória e para ser mais rejeitado. Eu me dei conta de que, trabalhando na Xerox, minhas rejeições diárias eram muito poucas. Trabalhando à noite para obter doações em dinheiro, conseguia aumentar o número de rejeições. Eu sabia que, quanto mais fosse rejeitado, mais poderia me corrigir. Quanto mais me corrigisse, mais aprenderia. E quanto mais eu aprendesse, mais bem-sucedido seria. Três vezes por semana, depois de meu expediente na Xerox, eu trabalhava no escritório dessa instituição beneficente. Durante um ano, fiz ligações telefônicas pedindo ajuda, gratuitamente. Nesse ano, passei da posição de quase demitido da Xerox para a de seu principal vendedor nos dois anos seguintes. Depois de alcançar o sucesso em vendas na Xerox, pedi demissão e passei a trabalhar, em tempo integral, em minha empresa de carteiras de náilon e velcro para surfistas, onde, até então, eu trabalhara em regime de meio expediente. Eu estava iniciando minha jornada no quadrante D. A lição que aprendi foi que, quanto mais eu me arriscar a ser *rejeitado*, melhores serão minhas chances de ser *aceito*.

Rejeição de 98%

Antes de deixar para trás esse assunto de rejeição, achei melhor fornecer-lhe alguns fatos do mundo real sobre o tema. Quando frequentei temporariamente a escola de negócios, um dos professores disse: “Para ser bem-sucedido no mundo dos negócios, você precisa estar certo pelo menos 51% do tempo.” Em minha opinião, essa é uma informação incorreta. Na verdade, uma pessoa pode ser muito bem-sucedida com um percentual de sucesso muito mais baixo.

Por exemplo, em um negócio de mala direta, se uma empresa despachar 1 milhão de cartas e obtiver uma resposta de 2%, isso, não raro, é considerado um retorno muito bem-sucedido. O que isso realmente significa é que 98% das pessoas responderam “Não”. Noventa e oito por cento rejeitaram a correspondência, mas ainda existem 2 mil que disseram “Sim”. Na prática, para a maior parte do mercado de massa, uma rejeição de 98% é considerada excelente.

Sua lição é a seguinte: se quiser ter mais sucesso na vida, procure mais rejeições e depois faça as correções necessárias. A vantagem do marketing de rede é que os líderes o encorajam a sair em busca de um pouco de rejeição. Que oportunidade! Se você verdadeiramente deseja alcançar maior sucesso na vida, junte-se a uma empresa de marketing de rede e aprenda a superar seu medo de rejeição. Se você passar cinco anos fazendo isso, aposto como o resto de sua vida será muito mais bem-sucedido. Pelo menos foi para mim. Na realidade, continuo buscando cada vez mais oportunidades de rejeição. Foi por isso que aprendi a ser conferencista e a ir à televisão com meus infomerciais. Hoje, milhões de pessoas em todo o mundo me rejeitam. É por isso que estou ficando cada vez mais rico.

Ensinar versus vender

O marketing de rede oferece maiores desafios do que a Xerox me ofereceu. A razão pela qual digo isso é que na Xerox tudo que eu tinha de fazer era aprender a vender. No marketing de rede, você não apenas tem de aprender a vender; também precisa aprender a ensinar outras pessoas a vender. Se você consegue vender, mas não consegue ensinar outros a vender, não terá sucesso nessa atividade. Isso significa que o importante no marketing de rede é que você seja um excelente professor, se quiser ser bem-sucedido. Se gosta de ensinar, você se sairá bem nesse tipo de negócio.

Pessoalmente, ensinar é muito mais gratificante do que apenas vender. A vantagem do negócio de marketing de rede é que ele o treina para ser professor, e não apenas vendedor. Se você gosta de aprender e de ensinar, o marketing de rede é um ótimo negócio para entrar. Por essa razão dei a este livro o título *Pai Rico: Escola de negócios – Para pessoas que gostam de ajudar pessoas*.

Gerentes de vendas não vendem – ensinam

Enquanto eu fazia minha pesquisa de mercado sobre as diferentes empresas de marketing de rede, encontrei muitas pessoas bem-sucedidas que trabalhavam com afinco e sabiam vender, mas que não tinham sucesso em seu negócio. A razão do insucesso é que estavam vendendo por aqueles que não sabiam vender. Por exemplo, fui a uma reunião e o dono de um novo negócio convidou vários de seus amigos e familiares para vir tomar conhecimento da oportunidade de negócios. Enquanto ouvia a apresentação, me dei conta de que o *patrocinador* do dono do novo negócio fez toda a apresentação. O dono do novo negócio não disse nada.

Depois da reunião, perguntei ao novo dono se seu superior dedicara algum tempo para lhe ensinar os elementos básicos de uma venda. Ele respondeu “Não”. “Meu superior só quer que a gente traga gente para a reunião. Ele é o único que realiza vendas, porque é o melhor vendedor.”

Ali mesmo, eu soube que havia uma falha no sistema educativo daquela empresa de marketing de rede. Primeiro, o treinamento era uma piada. A empresa tinha uma lista de leituras recomendadas, mas ninguém nunca leu nenhum dos livros. Segundo, ela só queria que as pessoas que estivessem iniciando negócios trouxessem seus amigos e familiares, para que os melhores vendedores pudessem vender para eles. Não era uma escola de negócios; era uma escola de vendas.

Enquanto eu estava na Xerox, meu gerente de vendas, Charlie Robinson, me acompanhava na visita de vendas. Durante a visita, ele falava muito pouco. Depois da visita, voltávamos para o escritório dele e analisávamos a apresentação de vendas. Nessa oportunidade, discutíamos meus pontos fortes e fracos. Após as lições e correções, Charlie executava vários exercícios e treinamentos de vendas para fortalecer minhas habilidades, especialmente a habilidade de superar a rejeição. Foi assim que me tornei um vendedor. Tornei-me vendedor porque tive um ótimo professor. Mesmo sendo ele próprio um vendedor notável, quando se tornou gerente de vendas teve de virar professor. E ele era um excelente professor. Por isso ele se sentava em silêncio na maioria das minhas visitas de vendas. Ocasionalmente, intervinha para me mostrar o que fazer, mas, durante a maior parte do tempo, ele ficava sentado em silêncio, deixando que eu cometesse meus erros. A mensagem é: para ser bem-sucedido no marketing de rede, você precisa ser como Charlie Robinson... um excelente

vendedor e um excelente professor. Quando aprender isso, o negócio torna-se um sonho que se realiza.

Vendedor rico

Meu querido amigo há mais de 20 anos, Blair Singer, conselheiro da Rich Dad e autor de *Vendedor rico* e *Equipes ricas e vencedoras*, e eu estamos vendendo há muitos anos. Ambos começamos no Havaí como vendedores juniores. Ele entrou para a Burroughs Corporation, hoje conhecida como UNISYS, quase ao mesmo tempo em que eu entrei para a Xerox. Nós dois passamos pelo mundo do treinamento de vendas empresarial. Uma coisa que Blair e eu observamos é que muitos donos de negócios de marketing de rede podem aprender a vender, mas fracassam porque não conseguem tornar-se excelentes gerentes de vendas. No mundo das empresas americanas, os gerentes de vendas são professores, não apenas vendedores.

Em *Vendedor rico* Blair analisa os diferentes tipos de vendedores encontrados em qualquer organização de venda e como cada cão de venda precisa ser treinado de maneira diferente. Blair diz: “O motivo pelo qual o treinamento de vendas é tão importante em um negócio de marketing de rede é que você não deve só aprender a vender; também deve aprender a ensinar outras pessoas a vender. Se não fizer isso, você não terá sucesso numa empresa de marketing de rede.”

Dívida no cartão de crédito

Uma das razões pelas quais tanta gente tem dívida no cartão de crédito atualmente é porque não conseguem vender. Quando as pessoas fazem compras no cartão de crédito, na verdade estão vendendo seu trabalho futuro. Em muitos casos, ao usar os cartões de crédito, as pessoas estão vendendo seus *amanhãs*, a fim de comprar alguma coisa *hoje*. A razão pela qual as pessoas estão em dívida no cartão é que foram ensinadas a ser ótimas *compradoras*, mas não a ser ótimas *vendedoras*. Em vez de vender seus *amanhãs*, recomendo entrar para um negócio de marketing de rede e aprender como se vende. Se aprender a vender e construir um negócio de marketing de rede bem-sucedido, você será capaz de usar seu cartão de crédito para comprar o que quiser e liquidar a fatura do cartão no final de cada mês. Para mim, isso faz mais sentido do que vender seus *amanhãs*. Você e eu sabemos que não há muito futuro quando vendemos nossos *amanhãs*.

Resumo

Em termos simples, a capacidade de vender é uma habilidade de vida muito importante para todos. Até meu gato vende. Na verdade, ele é melhor vendedor que a maioria das pessoas. Se eu não o alimentar todas as manhãs, quando ele tem fome, meu gatinho me faz saber o que quer e quando quer. Os seres humanos são treinados para não fazer isso. Uma empresa de marketing de rede consegue devolver sua habilidade natural de conseguir o que quer na vida... ensinando-o a vender e ensinando-o a ensinar outros a vender.

O próximo valor

No capítulo a seguir, examinaremos como o negócio de marketing de rede o auxilia a desenvolver suas habilidades de liderança. Meu pai rico dizia: “No quadrante D, habilidades de liderança não são opcionais.”

CAPÍTULO 8

Valor número 6

Liderança

Tanto meu pai rico como meu pai pobre eram líderes excelentes. Meu pai verdadeiro era superintendente de Educação no estado do Havaí. Era um grande orador e trabalhava diligentemente para melhorar a educação infantil no estado. Meu pai rico também era um líder excelente. Inspirava seus trabalhadores e investidores a ajudá-lo na construção de um grande império empresarial. Quando retornei do Vietnã, meu pai rico me lembrou da importância de me esforçar para desenvolver minhas habilidades de liderança. Ele disse: “Os líderes fazem o que a maioria das pessoas tem medo de fazer.” Talvez seja por isso que há tão poucos líderes empresariais no quadrante D. Neste capítulo, analisarei o valor das habilidades de liderança que uma pessoa desenvolve em um negócio de marketing de rede.

Uma das razões pelas quais meu pai rico me incentivou a entrar para o Corpo de Fuzileiros Navais e depois a ir para o Vietnã era o desenvolvimento de minhas habilidades de liderança. No Vietnã, descobri que os grandes líderes não eram pessoas duras que berravam e gritavam ou que eram fisicamente abusivas. No calor da batalha, descobri que os grandes líderes, não raro, eram calmos, corajosos e, quando falavam, tocavam nosso espírito e nossa alma com palavras. Um dos grandes valores do marketing de rede é que ele ajuda a desenvolver esse tipo de habilidade de liderança em seus líderes.

As habilidades de liderança não são opcionais

Meu pai rico também dizia: “Existem líderes em todos os quadrantes. Entretanto, você não precisa ser líder para ser bem-sucedido em todos eles, com exceção do quadrante D. Nesse quadrante, as habilidades de liderança não são opcionais.” E prosseguia, dizendo: “O dinheiro não vai para um negócio com os melhores produtos ou serviços. O dinheiro flui para um negócio com os melhores líderes e as melhores equipes de administração.”

Se você examinar o quadrante do FLUXO DE CAIXA, encontrará líderes em cada um dos quadrantes.



Meu pai pobre, por exemplo, era um líder dinâmico no quadrante E, enquanto meu pai rico era um líder nos quadrantes D e I. Desde a mais tenra idade, meus dois pais ressaltaram a importância de desenvolver minhas habilidades de liderança. Foi por essa razão que os dois pais recomendaram que eu ingressasse no escoteirismo, praticasse esportes e entrasse para as Forças Armadas. Em retrospecto, para verificar qual treinamento mais contribuiu para meu sucesso profissional e financeiro, eu diria que não foram as matérias que estudei na escola, mas o treinamento que recebi no escoteirismo, nos esportes e nas Forças Armadas.

Em 1974, quando saí de carro da Base Aérea dos Fuzileiros Navais pela última vez, deixando o mundo das Forças Armadas para entrar no mundo

dos negócios, lembro de ter me perguntado: “Será que minhas habilidades de liderança serão suficientemente boas?” Aqueles de vocês que têm conhecimento do que aconteceu comigo depois de sair das Forças Armadas já sabem que o treinamento de liderança que recebi no escoteirismo, nos esportes e nas Forças Armadas não foi suficiente para os desafios que me aguardavam no mundo dos negócios do quadrante D. Eu tinha muito mais a aprender.

A razão pela qual minhas habilidades de liderança militar eram inadequadas deve-se ao simples fato de que as regras, o contexto e o ambiente são diferentes nas Forças Armadas e no mundo dos negócios. Quando nos preparamos para a guerra, sabíamos que, se fôssemos líderes ruins, pessoas morreriam. No mundo empresarial, se formos líderes medíocres, seremos processados ou alguém apresentará queixa ao representante de seu sindicato. Nas Forças Armadas, éramos motivados pelo medo de morrer, pelo valor de nossa equipe e pela importância de nossa missão. No mundo civil, muitas vezes encontrei valores de motivação exatamente opostos. No mundo dos negócios, era a *segurança*, não a *liberdade*, que motivava as pessoas, o *dinheiro*, não a *missão*, o *indivíduo*, não a *equipe*, a *administração*, não a *liderança*. Por causa dessas diferenças tive dificuldades no mundo dos negócios e continuo lutando com elas até hoje.

Sei que quando um funcionário vai a uma reunião, os gerentes falam sobre a missão da empresa, a importância do espírito de equipe e todos esses ideais sublimes. No entanto, na maioria das empresas atuais, descobri que o dinheiro, os benefícios e a segurança são a verdadeira cola que liga os profissionais à organização. Quando comecei a examinar diferentes empresas de marketing de rede, observei que muitos líderes – repetindo, não todos – tinham os mesmos valores básicos que encontrei em líderes militares. Eles valorizavam a importância da missão, a equipe, a liberdade. A maior parte dos líderes que conheci no marketing de rede, jovens ou velhos, era realmente inspiradora. Eles não eram como a maioria dos gerentes que encontrei no mundo empresarial e que se consideravam líderes.

Gerentes não são líderes

Em minha opinião, um dos maiores valores de um negócio de marketing de rede é o aprendizado, o tempo e as oportunidades para desenvolver uma de suas habilidades mais importantes, essencial para o sucesso no quadrante D. Essas habilidades de liderança são muito diferentes das habilidades de administração quase sempre exigidas nos quadrantes E e A. Agora não me entenda mal. As habilidades de administração são muito importantes, mas precisamos reconhecer a diferença entre habilidades de administração e de liderança, se já as desenvolvemos ou não e quando usá-las. Como diria meu pai rico: “Gerentes não são necessariamente líderes, e líderes não são necessariamente gerentes.”

Quando conheço alguém dos quadrantes E ou A com dificuldade para fazer a transição para o quadrante D, não raro encontro alguém com ótimas habilidades técnicas ou gerenciais, mas com pouca habilidade de liderança. Por exemplo, o amigo de um amigo veio até mim porque queria levantar dinheiro para montar o próprio restaurante. Ele é um *chef* brilhante e bem treinado, com muitos anos de experiência em gastronomia requintada. Ele tinha um novo conceito singularíssimo para seu restaurante, um plano de negócios bem elaborado, projeções financeiras excelentes, um ótimo local já escolhido e uma clientela que o seguiria para o novo local. Tudo o que precisava era de alguém que investisse \$500 mil.

Faz cinco anos desde que ele preparou seu plano de negócios. É um ótimo plano, mas todos a quem ele pediu para investir em seu projeto, inclusive eu, se recusaram. Ele continua trabalhando no mesmo restaurante como empregado, ainda é um grande *chef* e continua procurando os \$500 mil de capital inicial. Não sei por que os outros investidores se recusaram, mas eu posso dizer por que não investi. São estas as razões pelas quais não investi em seu negócio:

Razão 1. Embora ele tivesse experiência, charme e carisma, não dispunha de habilidades de liderança para inspirar confiança. Embora fosse capaz de iniciar um restaurante e administrá-lo com sucesso, eu duvidava de que pudesse transformá-lo em uma grande cadeia de restaurantes. Sua falta de confiança dizia: “Eu serei bem-sucedido, mas sempre serei pequeno.” Em outras palavras, ele tem excelente capacidade de *administração*, mas duvido que tenha as habilidades de *liderança* necessárias para fazer seu plano dar certo. Não duvido que ele consiga gerenciar 10 restaurantes, mas duvido que tenha as habilidades de liderança para construir um negócio e abrir 10 restaurantes. Ele precisa de

um sócio com habilidades de liderança e tino comercial, mas, como é um exemplo típico da pessoa que passa do quadrante E para o quadrante A, não quer sócios. Ele quer construir seu negócio dos sonhos sozinho.

Razão 2. Quando examinamos o quadrante do FLUXO DE CAIXA, a diferença entre os quadrantes A e D é só o tamanho. Por exemplo, se você ouvir alguém dizer: “Quero abrir uma hamburgueria em uma esquina movimentada”, saberá que essa pessoa provavelmente ficará empacada no quadrante A por muito tempo. Agora, se ouvir alguém dizer: “Quero abrir uma hamburgueria em cada esquina da rua principal de todas as maiores cidades do mundo e chamarei esse negócio de McDonald’s”, perceberá, num instante, que essa pessoa planeja abrir a mesma hamburgueria, mas planeja construir um negócio no quadrante D. Em outras palavras, é o mesmo negócio de hambúrgueres, mas em quadrantes diferentes. Meu pai rico teria dito: “A diferença no número de esquinas de ruas é a diferença de liderança.”

Portanto, não investi porque tive dúvida se algum dia conseguiria recuperar meu investimento. Não porque o negócio fosse fracassar, mas eu duvidava de que teria meu dinheiro de volta, porque ele provavelmente permaneceria sempre pequeno, embora bem-sucedido. Além disso, se ele me ressarcisse, poderia levar muito tempo para reaver o dinheiro. Se perguntarmos à maioria dos investidores profissionais, eles não estão interessados em saber se o restaurante é tão bom. Eles querem saber o quanto a cadeia de restaurantes irá crescer.

Razão 3. A terceira razão pela qual não investi foi que se ele iria permanecer pequeno, então por que investir? Eu ficaria empolgado em investir se ele viesse a se tornar grande e, possivelmente, transformar meus \$500 mil em dezenas de milhões de dólares. Esse é o preço da falta de habilidades de liderança para levar um negócio do quadrante A para o quadrante D. Como meu pai rico dizia: “O dinheiro não vai para os negócios com os melhores produtos ou serviços. O dinheiro flui para os negócios com os melhores líderes e as melhores equipes de administração.”

Razão 4. A quarta razão para não investir foi que ele tinha de ser o mais inteligente de sua equipe. Ele tinha um problema de ego. Como meu pai rico geralmente dizia: “Se você é o líder da equipe e também seu membro mais inteligente, sua equipe está encrascada.” O que meu pai rico queria dizer é que, em muitos negócios do quadrante A, o dirigente do negócio não raro é a pessoa mais inteligente. Por exemplo, você vai consultar o médico ou o dentista – não a recepcionista – para suas necessidades médicas ou odontológicas.

Nos negócios do quadrante D, as habilidades de liderança são importantes porque a pessoa desse quadrante tem de lidar com profissionais que são muito mais inteligentes, mais experientes e mais capazes do que ela. Por exemplo, eu via meu pai rico – um homem sem qualquer educação formal – lidar com banqueiros, advogados, contabilistas e consultores de investimentos etc. para poder fazer seu trabalho. A maioria tinha diploma de mestrado, e alguns deles, de doutorado. Em outras palavras, para fazer seu trabalho, ele precisava liderar e dirigir pessoas que eram muito mais preparadas e educadas em muitas áreas profissionais diferentes. A fim de arrecadar dinheiro para seus negócios, muitas vezes tinha de lidar com pessoas que eram muito mais ricas do que ele.

Alunos “nota 10” trabalham para alunos “nota 6”

Em muitos casos, uma pessoa do quadrante A lida somente com clientes, colegas, tais como outros médicos e advogados, e subordinados. A fim de fazer a mudança para o quadrante D, um grande avanço em habilidades de liderança, não em habilidades técnicas, é quase sempre exigido. Em outras palavras, se você tem excelentes habilidades de liderança, pode se permitir contratar pessoal técnico talentoso de que um negócio precisa para crescer, pessoas como advogados, contabilistas, CEOs, presidentes, vice-presidentes, engenheiros e gerentes. Como afirmei em livros anteriores, os alunos “nota 10” trabalham para os alunos “nota 6”, e os alunos “nota 8” trabalham para o governo. Se você é um aluno “nota 6” (nota C em inglês, e “C” representa *comunicador*) e tem ótimas habilidades de liderança, pode se dar o luxo de contratar alunos “nota 10”, que têm excelente qualificação técnica.

A liderança não é opcional

Um dia esse mesmo amigo de um amigo me telefonou para perguntar por que não investi em seu restaurante. Mais ou menos lhe contei as quatro razões já discutidas. Magoado e na defensiva, ele disse: “Mas eu tenho o melhor treinamento do mundo. *Chefs* de todas as partes do mundo sonham em frequentar a escola de gastronomia que frequentei. Tenho anos de experiência não apenas em culinária, mas também em administração de restaurantes. Como você pode dizer que me faltam habilidades de liderança?”

“Para um negócio crescer, habilidades de liderança são uma necessidade.”

Depois de um pouco de paciência lhe explicando, dizendo que dinheiro, confiança e liderança andam de mãos dadas, ele começou a entender minha razão. Contudo, acho que deixou escapar muita coisa. Finalmente, ele disse: “Mas por que necessito de habilidades de liderança se tenho uma excelente formação e anos de experiência?” Quando recomendei que ele entrasse para uma empresa de marketing de rede, que ensinava capacitação empresarial, bem como desenvolvimento de liderança, ele ficou revoltado e disse: “Estou no ramo de restaurantes. Não preciso mais de educação de negócios e desenvolvimento de liderança.” Então percebi que, para ele, a educação de negócios permanente e o desenvolvimento contínuo de liderança eram opcionais. Segundo meu pai rico, para um negócio crescer, habilidades de liderança são uma necessidade. Para ele, essas habilidades não são opcionais no quadrante D.

O melhor treinamento do mundo

Como disse no início deste livro, um dos valores mais importantes que encontrei em algumas empresas de marketing de rede foi a educação de negócios que transforma vidas. Também encontrei alguns dos melhores programas de desenvolvimento de negócios e liderança do mundo. Em minha opinião, o valor desses programas é inestimável para aqueles que querem mudar dos quadrantes E e A para o quadrante D.

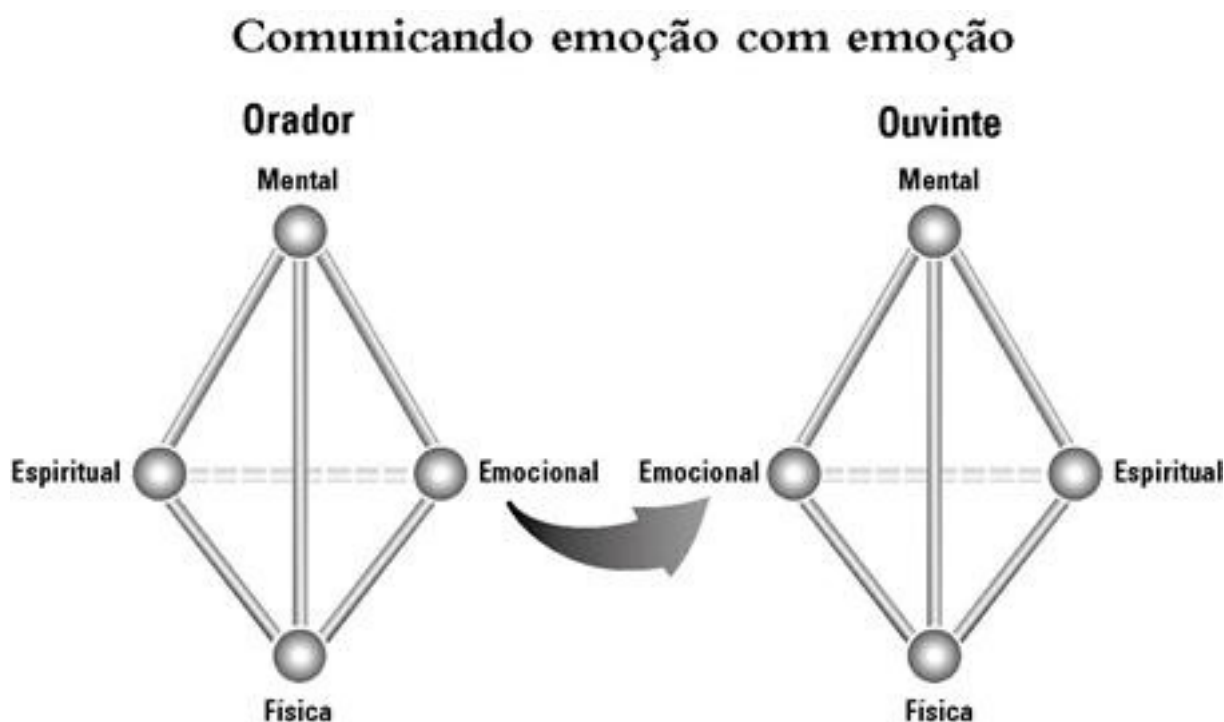
Desde que fiz minha pesquisa e abandonei meus preconceitos contra o setor, encontrei muitos empreendedores de sucesso que adquiriram sua capacitação empresarial em negócios de marketing de rede. Recentemente, conheci um jovem que ganhou centenas de milhões de dólares com seu negócio de informática. Ele me disse: “Durante anos, fui apenas um jovem programador de computadores. Um dia, um amigo me levou a uma reunião, e eu me inscrevi em seu negócio de marketing de rede. Durante seis anos, tudo o que fiz foi ir às reuniões, comparecer a eventos, ler livros e ouvir fitas cassete. Hoje, tenho centenas de fitas e pilhas de livros daquela época em meu closet. Não apenas acabei tendo êxito no negócio de marketing de rede, como também, com o que aprendi, deixei meu emprego de programador, já que meu negócio de marketing de rede me proporcionou lucro residual suficiente para iniciar meu próprio negócio de computadores. Há três anos, abri o capital de minha empresa e tive mais de \$48 milhões de lucro líquido depois do imposto de renda. Eu não conseguiria ter feito isso sem o treinamento que recebi daquela empresa de marketing de rede. Foi o melhor treinamento de desenvolvimento de negócios e liderança do mundo.”

Os líderes tocam nosso espírito com palavras

Quando realizava minha pesquisa, fui a muitas reuniões e grandes eventos. Nesses eventos, ouvi alguns dos melhores líderes empresariais discursando para inspirar outras pessoas a encontrar sua própria grandeza pessoal. À medida que eu ouvia muitos desses indivíduos contarem suas histórias de como começaram do nada e acabaram ficando mais ricos do que jamais poderiam sonhar, percebi que o negócio estava fazendo o mesmo que meu pai rico me disse para fazer: tornar-me líder. Embora eles parecessem falar muito sobre dinheiro, estavam, sem dúvida, inspirando pessoas a sair de suas conchas, superar seus medos e irem em busca de seus sonhos... sonhos que fazem a vida valer a pena. Para fazer isso, eram necessárias as habilidades de liderança do orador. A razão pela qual a liderança é necessária é que muitas pessoas usam os mesmos tipos de palavras como *sonhos, mais tempo com a família e liberdade*, porém muito poucas se inspiram o suficiente para confiar e seguir o orador que usa excessivamente essas palavras.

Destruindo o nosso espírito

Anteriormente neste livro, este diagrama foi usado no capítulo sobre o valor de educação que transforma vidas. Esse capítulo fala sobre o poder da educação que precisa influenciar mais do que apenas seus pensamentos. O poder da educação que transforma vidas o influencia mental, emocional, espiritual e fisicamente. O diagrama da página anterior é de alguém que usa a emoção para motivar alguém a fazer algo fisicamente.



A escola, em minha opinião, usava truques mentais para me amedrontar emocionalmente e, com isso, me fazer estudar com afinco e tirar boas notas. Quando cresci, também encontrei muitas pessoas que conseguem nos motivar usando diferentes tipos de estratégias emocionais, a fim de conseguir que fizéssemos algo que elas queriam.

A seguir, exemplos de uma pessoa que usa algum tipo de tática emocional na comunicação:

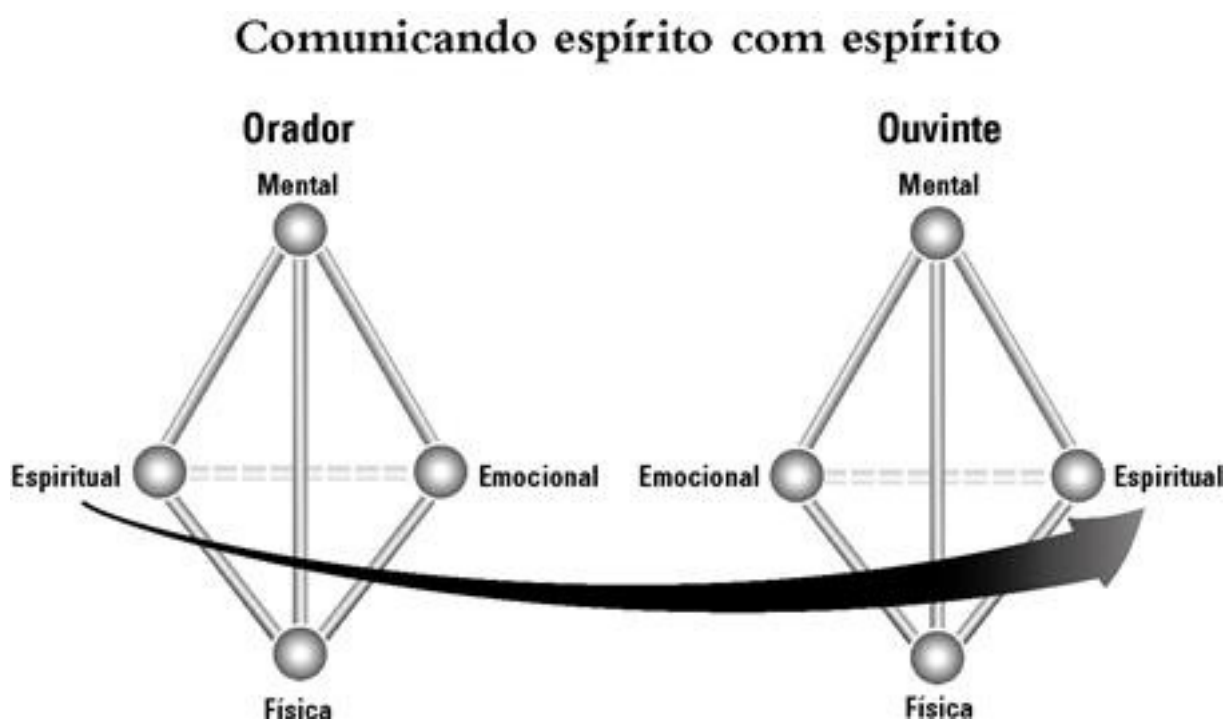
1. “Se você não obtiver boas notas, não conseguirá um bom emprego.”
2. “Se você não chegar ao trabalho no horário, será demitido.”
3. “Se votar em mim, providenciarei para que não perca os benefícios da Previdência Social.”
4. “Seja cauteloso. Não assuma riscos desnecessários.”
5. “Entre para o meu negócio. Você pode ganhar muito dinheiro.”

6. "Deixe-me lhe mostrar como ficar rico rapidamente."
7. "Faça o que eu digo."
8. "Como você sabe, a empresa está passando por um período difícil. Se não quiser ser demitido, é melhor não pedir aumento."
9. "Você não pode se dar o luxo de sair. Quem lhe pagará tanto quanto eu?"
10. "Você só tem oito meses até a aposentadoria. Não crie nenhuma confusão."

Em minha opinião, grande parte da comunicação hoje usa o medo ou a ambição para motivar as pessoas a fazer alguma coisa. Quando emoções como medo e ambição são os principais motivadores, isso destrói nosso espírito.

Os verdadeiros líderes inspiram o espírito

Quando eu estava no Vietnã, havia muita comunicação emocional. Todavia, o que essencialmente tornava notáveis alguns de nossos líderes é que eles conseguiam tocar nosso espírito com palavras. Eles conseguiam falar além do nosso medo de morrer e tocar nossa alma diretamente com palavras, essa parte de nós que é poderosa e invencível. As palavras seguintes, ditas por líderes notáveis, vão além de nossas dúvidas e medos e falam ao nosso espírito, como mostra o diagrama a seguir:



Talvez você se recorde de algumas destas frases que tocaram nossa alma, e muitas ficaram registradas na história.

1. "Chegou a hora de determinar se os americanos devem ser livres ou escravos." *George Washington*
2. "Dê-me a liberdade ou dê-me a morte." *Patrick Henry*
3. "Lembrem-se do Álamo." *Grito de guerra no Texas*
4. "Há 87 anos..." E também: "Não estarei destruindo meus inimigos quando os transformo em amigos?" *Abraham Lincoln*
5. "Se obrigar alguém a ficar na pior, mais cedo ou mais tarde você também sofrerá as consequências." *Booker T. Washington*

6. "Não pergunte o que seu país pode fazer por você..." *John F. Kennedy*
7. "Eu tenho um sonho..." *Martin Luther King*
8. "Vencer é um hábito. Infelizmente, perder também é." *Vince Lombardi*
9. "Só a nossa fé individual na liberdade pode nos manter livres." *Dwight Eisenhower*
10. "Os covardes não podem ser morais." *Gandhi*
11. "Não seja humilde. Você não é assim tão importante." *Golda Meir*
12. "Ser poderoso é como ser uma dama... Se tem de dizer às pessoas que você é, então não é." *Margaret Thatcher*
13. "Não deixe o que você não pode fazer interferir no que pode fazer." *John Wooden*
14. "Meu melhor amigo é aquele que faz aflorar o melhor de mim." *Henry Ford*
15. "Não tente ser um homem de sucesso; tente ser um homem de valor." *Albert Einstein*

Resumo: Três tipos de líderes

A vantagem de um programa de liderança de marketing de rede é que ele revela um novo tipo de líder. As Forças Armadas criaram um tipo de líder que inspirava homens e mulheres a defender o país. O mundo dos negócios desenvolve um tipo de líder que cria equipes para derrotar a concorrência. No mundo do marketing de rede, é desenvolvido um tipo de líder que influencia os outros sendo um grande professor, que ensina as pessoas a realizar seus sonhos de vida, ensinando-lhes como ir em busca deles. Em vez de derrotar o inimigo ou vencer a concorrência, a maioria dos líderes de marketing de rede inspira e ensina os outros a encontrar a abundância financeira que o mundo oferece, sem prejuízo dos demais.

Em resumo, todos os três tipos de líderes tocam o espírito humano com palavras, mas os estilos distintos de liderança revelam um tipo diferente de líder. Se você gosta de liderar ensinando, inspirando e influenciando outras pessoas a encontrar o próprio mundo de abundância financeira, sem ter de vencer a concorrência, então o negócio de marketing de rede pode ser adequado para você.

O próximo valor

O capítulo a seguir discorre sobre a diferença de valor entre *dinheiro* e *riqueza*. Infelizmente, a maior parte das pessoas foi treinada a trabalhar por dinheiro, quando deveriam trabalhar para gerar riqueza. Uma das razões pelas quais muitas não são bem-sucedidas num negócio de marketing de rede é porque vêm para o negócio em busca de dinheiro, e não à procura de uma oportunidade de criar riqueza. Como disse o pai rico: “Os ricos não trabalham por dinheiro. Isso é o que fazem os pobres e a classe média.”

CAPÍTULO 9

Valor número 7

Não trabalhar por dinheiro

Em um programa de rádio em 2002, um ouvinte que telefonou me fez a seguinte pergunta:

“Sou engenheiro elétrico e trabalho para uma grande empresa de computadores no Vale do Silício. Como você sabe, o setor de alta tecnologia foi devastado, especialmente aqui na Califórnia. Não fui demitido, mas me pediram para aceitar uma redução salarial e trabalhar menos. Você sabe como os imóveis são caros aqui em Bay Area, e o valor de minha hipoteca é quase equivalente ao salário reduzido que recebo. Tenho medo de perder a casa se voltarem a diminuir minha remuneração. Além disso, meu plano de aposentadoria está quase reduzido a nada. O que devo fazer?”

“Você já tentou vender sua casa?”, essa foi minha primeira pergunta.

“Já”, respondeu o ouvinte. “O problema é que o valor da casa caiu tanto que eu devo mais do que a casa vale. Se eu fosse vendê-la, teria de dar dinheiro ao comprador, em vez de receber dele alguma coisa. E ainda teria o problema de onde morar. Os aluguéis são tão altos quanto os valores das hipotecas.”

“O que sua mulher faz?”, perguntei.

“Ela trabalha em uma creche. Eles também estão passando por problemas porque muitas famílias se mudaram da região. O emprego dela é seguro, mas eles não pagam muito.”

“Por que ela não procura um emprego com salário mais alto?”, perguntei.

“Ela gostaria de fazer isso, mas um dos benefícios de trabalhar na creche é que nossos dois filhos ficam lá de graça. Se ela tivesse de pagar uma creche, o valor seria quase o mesmo que o de seu salário em outra empresa.”

“Você já pensou na possibilidade de iniciar um negócio em casa, em regime de meio expediente?”, perguntei.

“Eu lhe disse que não tenho dinheiro. Como posso iniciar um negócio sem dinheiro?”

“Você e sua esposa já analisaram a hipótese de iniciar um negócio de marketing de rede em casa? Para isso, não é preciso muito dinheiro e, além do mais, eles fornecem treinamento”, informei.

“Ah, sim. Já investigamos essas fraudes. Eles não pagam nada. E ainda esperam que trabalhemos durante dois ou três anos antes de ganhar algum dinheiro. Nós precisamos de dinheiro hoje, e não daqui a dois ou três anos.”

O apresentador do programa nos interrompeu para avisar que o tempo havia acabado. O ouvinte e eu nunca tivemos uma oportunidade de concluir

esse diálogo.

A razão de eu mencionar essa entrevista de rádio é que ela ilustra a diferença de valores essenciais. O ouvinte que telefonou obviamente está precisando de dinheiro, e eu o entendo. Como alguns de vocês sabem, minha mulher e eu já ficamos completamente sem dinheiro, e até sem casa para morar durante algumas semanas... então eu sei como é precisar de dinheiro.

Todavia, a razão de Kim e eu termos sido capazes de nos tornar financeiramente independentes foi o fato de sabermos a diferença entre *dinheiro* e *riqueza*. Se você quiser saber mais sobre como Kim e eu passamos do nada à independência financeira em menos de 10 anos, essa história é contada no livro da série *Pai Rico, Aposentado, jovem e rico*. Além disso, o livro *Independência financeira*, da mesma série, começa com o relato de que eu e Kim ficamos sem ter onde morar em 1985, o pior ano de nossas vidas. Cito esses dois livros para aqueles de vocês que talvez coloquem em dúvida se conheço a sensação de estar quebrado e fracassado. Os dois livros analisam como saímos de nossas dificuldades financeiras. Quero lhes assegurar que Kim e eu conhecemos a sensação de não ter nada, e é por isso que preferimos ser ricos e financeiramente independentes. Para nós, não ter dinheiro suficiente para subsistir foi um modo horrível de viver. Isso nos afligiu mais do que financeiramente. Ficar sem dinheiro pôs à prova nosso casamento, nossa autoconfiança e nossa autoestima.

Três formas de viver

Muito depois que o programa de rádio havia terminado, a sensação que ficou após o telefonema daquele jovem pai me deixou preocupado. Como mencionei no capítulo anterior, podemos falar uns com os outros, de espírito para espírito ou de emoção para emoção. Nesse caso, nossa comunicação esteve na frequência da emoção do medo. Pude sentir seu medo, e isso me deixou chateado. Eu sei exatamente como é sentir medo.

O valor descrito neste capítulo consiste em sensações. Kim e eu sabemos pessoalmente que, quando se trata de dinheiro, há três sensações e três formas de conviver com elas:

1. **A sensação de medo.** Quando Kim e eu estávamos sem dinheiro e sem ter onde morar, a sensação de medo era paralisante... era tão intensa que entorpecia completamente nossos corpos. Essa era a sensação que aquele jovem pai estava me transmitindo por telefone. Também era a sensação que eu tinha quando criança, crescendo no seio de minha família. Meu pai e minha mãe eram pobres e, durante a maior parte de seu casamento, quase não tinham dinheiro. A sensação de não ter dinheiro suficiente pairou sobre minha família durante praticamente toda a minha infância.
2. **A sensação de raiva e frustração.** A segunda forma de viver é com a sensação de raiva e frustração de ter de levantar pela manhã para ir trabalhar, especialmente quando gostaríamos de fazer outra coisa. Uma pessoa que vive com essa sensação pode ser alguém que tem um bom emprego e salário alto, mas que não pode se dar o luxo de parar de trabalhar... é daí que vem a frustração. Ela sabe que, se parar, o mundo em que vive desmoronaria. Uma pessoa assim talvez diga: “Não posso me permitir deixar o emprego. Se fizer isso, os bancos virão e tomarão tudo.” Essas pessoas geralmente dizem: “Não vejo a hora de tirar minhas próximas férias” ou “Só mais 10 anos para me aposentar”.
3. **A sensação de alegria, paz e satisfação.** A terceira forma de viver é com a paz de espírito de saber que, quer você trabalhe ou não, sempre há muito dinheiro entrando. Desde 1994, quando Kim e eu vendemos nosso negócio e nos aposentamos, essa é a sensação que temos tido. Kim tinha 37 anos, e eu, 47. Para mim, é uma sensação, uma forma de viver que vale a pena se esforçar para ter. Embora ainda trabalhemos hoje, a sensação de não ter de ir trabalhar, de poder parar a qualquer hora e de ainda estar recebendo dinheiro mais do que suficiente enquanto vivermos é incrível.

A diferença entre dinheiro e riqueza

O que eu quis dizer para aquele jovem pai, durante a entrevista no rádio, era que seus problemas não iriam desaparecer se ele continuasse trabalhando por dinheiro. Quando lhe sugeri que iniciasse um negócio de marketing de rede, com sua esposa e em regime de meio expediente, era que talvez fosse a hora de eles começarem a trabalhar para adquirir riqueza, e não um contracheque de valor mais alto. Quando ele disse: “Ah, sim. Já investigamos essas fraudes. Eles não pagam nada. E ainda esperam que trabalhemos durante dois ou três anos antes de ganhar algum dinheiro. Nós precisamos de dinheiro hoje, e não daqui a dois ou três anos”, eu sabia que, para mudar sua qualidade de vida, ele precisaria mudar os próprios valores. Em outras palavras, não tenho dúvida de que ele e a esposa acabariam ganhando mais dinheiro e encontrando uma nova vida. Presumo que, se eles não mudassem seus valores essenciais, permaneceriam pelo resto da vida na forma de viver número 2, com raiva e frustração a vida inteira, porque escolheram trabalhar por dinheiro, e não por riqueza.

O que é riqueza?

Em livros anteriores e em outros produtos da Rich Dad, menciono que riqueza não é medida em dinheiro; é medida em tempo. Nossa definição é:

Riqueza é a habilidade de uma pessoa sobreviver a determinado número de dias no futuro.

Como mencionei, a riqueza é medida em tempo. Por exemplo, se tudo que eu tiver for uma poupança de \$1 mil e minhas despesas de subsistência forem de \$100 por dia, então minha riqueza é de 10 dias. Se minhas despesas de subsistência forem de \$50 por dia, então tenho uma riqueza de 20 dias. Este é um exemplo excessivamente simplificado para definir riqueza, e, repetindo, riqueza é medida em *tempo*, não em dinheiro. Saúde e riqueza são semelhantes, porque ambas são medidas em tempo. Todos nós já ouvimos histórias de um médico dizendo a alguém: “Você tem seis meses de vida.” O médico está fornecendo ao paciente uma avaliação de sua saúde medida em tempo. Conheço uma pessoa que está tão endividada que mede sua riqueza dizendo: “Minha riqueza está negativa há dois meses.” Em outras palavras, ela já deveria ter falido e só está vivendo porque tomou dinheiro emprestado.

Diz-se que uma família americana média está a três contracheques do desastre financeiro. Se o pagamento é feito a cada duas semanas, ou 14 dias, isso significa que a família americana média tem uma riqueza de 42 dias. Depois disso, o padrão de vida cai. Esse é o problema de se trabalhar por dinheiro, e não por riqueza.

Antes de prosseguir, talvez você queira fazer a si mesmo a seguinte pergunta: “Se eu (e, se for casado(a), seu cônjuge e você) parar de trabalhar hoje, quanto tempo conseguiria sobreviver financeiramente?” Sua resposta é a riqueza que você tem hoje. A boa notícia é que sua riqueza pode aumentar enormemente, mesmo que você não ganhe muito dinheiro hoje.

O marketing de rede ensina você a trabalhar por riqueza

Durante meu período de pesquisa das diferentes empresas de marketing de rede, um dos argumentos valiosos que os palestrantes tinham mais dificuldade de explicar era a diferença entre trabalhar por dinheiro e trabalhar por riqueza.

Em uma das reuniões de oportunidades a que compareci, um convidado levantou a mão e perguntou: “Quanto dinheiro vou ganhar?” Infelizmente, a pessoa que liderava a reunião não fez um bom trabalho quando explicou a diferença entre construir um negócio e trabalhar num emprego. Mais importante: não explicou a diferença entre dinheiro e riqueza. Receio que a maioria das pessoas saiu intrigada ou frustrada com as respostas recebidas.

Uma das respostas que o palestrante deu foi: “Seu rendimento é ilimitado.” O problema dessa resposta é que a maior parte das pessoas que estavam na reunião não estava ali em busca de riqueza ilimitada, mas da oportunidade de ganhar uns \$1 mil a \$3 mil extras por mês. Em minha opinião, elas continuam pensando em termos de dinheiro, e não de riqueza. Em outras palavras, há dois tipos de dinheiro. Um é o dinheiro que vem do trabalho; o outro é o dinheiro proveniente de ativos. Se você quiser trabalhar arduamente a vida inteira, então trabalhe apenas por dinheiro, que é o que quase todas as pessoas fazem.

O segundo ponto de confusão surgiu quando o palestrante disse: “Tudo bem, se tudo que vocês querem é um adicional de \$3 mil por mês, dá para imaginar receber esse valor pelo resto da vida, quer vocês trabalhem ou não?” Embora a maioria dos convidados tenha reagido positivamente à ideia, duvido que a maior parte tenha acreditado que era possível. Além disso, parecia que quase todos queriam \$3 mil extras por mês, no mês seguinte, em vez de ter de trabalhar durante alguns anos sem receber nada, construindo um negócio e, mais tarde, receber o dinheiro para sempre. Minha suposição é que a maioria das pessoas presentes ainda estava pensando como empregados ou como autônomos que trabalham por dinheiro, e não como donos de negócios e investidores que trabalham pela riqueza proveniente de ativos.

Um tipo diferente de dinheiro

Uma das razões pelas quais os ricos ficam mais ricos é que eles trabalham por um tipo diferente de dinheiro. Veja a seguir uma demonstração financeira que pode ajudar a explicar a diferença:

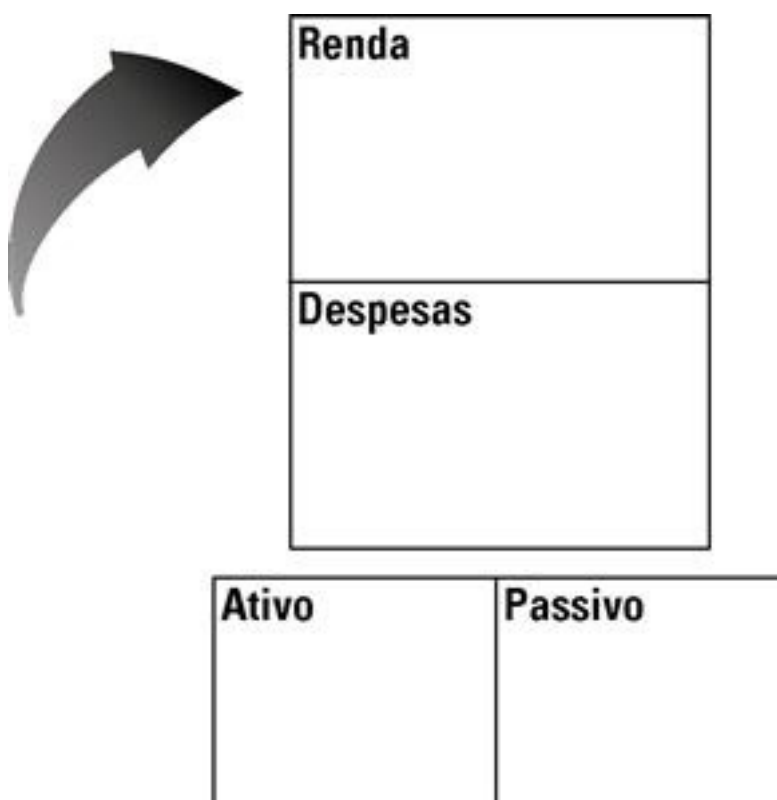


Se você não estiver familiarizado com esse tipo de diagrama de demonstração financeira, sugiro que ou leia *Pai Rico, Pai Pobre*, ou converse com um amigo que já leu o livro e peça que ele lhe dê uma explicação. É muito importante entender esse diagrama, pois ele é fundamental para muitas das lições do meu pai rico. Como meu pai rico costumava dizer: “Meu banqueiro nunca pediu meu boletim escolar; ele pede minha demonstração financeira.” Pai rico também dizia: “Sua demonstração financeira é seu boletim escolar depois que você sai da escola. Ela mede seu QI financeiro.” Esse é o grau de importância desse diagrama para qualquer pessoa que queira alcançar liberdade financeira ou grande riqueza.

Um enfoque diferente

Uma das melhores maneiras de explicar as diferenças entre E e A, bem como entre D e I, é usando a demonstração financeira. A diferença entre o lado esquerdo e o lado direito do quadrante é o enfoque. Os diagramas a seguir explicam o que isso significa.

Em termos simples, as pessoas dos quadrantes E e A focam-se aqui:



E as pessoas dos quadrantes D e I focam-se aqui:

Renda
Despesas



Ativo	Passivo
--------------	----------------

Você continua trabalhando por dinheiro?

A principal diferença mostrada na demonstração financeira é que as pessoas dos quadrantes E e A trabalham por dinheiro. As pessoas dos quadrantes D e I concentram-se em construir ou adquirir ativos, em vez de trabalhar por dinheiro. É por isso que a riqueza de uma pessoa D ou I é maior do que a de uma E ou A. Se a pessoa D ou I parar de trabalhar, os ativos continuam a render dinheiro para ela.

Os três tipos de ativos

Na coluna “ativo”, os três principais tipos de ativos encontrados são:

Renda Despesas	
Ativo 1. Negócios do quadrante D 2. Bens imóveis 3. Ativos de papel	Passivo

Um plano simples para a independência financeira

O plano simples que minha mulher, Kim, e eu usamos para nos aposentar jovens e ricos foi, primeiro, construir um negócio e, segundo, investir em bens imóveis. Como mencionei, levamos de 1985 até 1994 para, começando do nada, conseguir nos aposentar financeiramente independentes, sem uma única ação ou fundos mútuos. Esse foi nosso plano simples, e nós o seguimos.

Houve pessoas que me perguntaram: “Por que você construiu um negócio primeiro?” Há três respostas a essa pergunta. A *primeira* é que construir um negócio nos permitiu gerar muito dinheiro. No início deste livro, relacionei as 11 maneiras diferentes pelas quais uma pessoa pode ficar rica, por exemplo, casar com alguém por dinheiro. Para mim e Kim, a melhor maneira de nos tornarmos ricos era construir um negócio. A *segunda resposta* é porque a legislação fiscal dos Estados Unidos favorece quem obtém renda no quadrante D e penaliza quem ganha dinheiro no quadrante E. Por último, a *terceira resposta* é construir um negócio e investir em imóveis: o plano seguido pela maioria dos ricos.

Como posso arcar com a compra de imóveis?

Depois da queda da Bolsa de Valores em 2000, muitas pessoas começaram a se dar conta de que ações e fundos mútuos são arriscados. Após a crise, muita gente começou a se perguntar sobre investimentos em imóveis. O problema era que muitos não tinham dinheiro suficiente para investir em bens imóveis ou morar em lugares nos quais os imóveis são caros. Uma pergunta que quase sempre me fazem hoje é: “Como posso comprar imóveis quando mal ganho dinheiro suficiente para pagar o aluguel?”

Minha resposta é sempre a mesma. Sempre digo: “Mantenha seu emprego diurno e inicie a construção de um negócio em tempo parcial. Logo que o negócio estiver fazendo dinheiro, a segunda etapa consiste em manter seu emprego no turno do dia e começar a investir em imóveis com a renda adicional de sua nova atividade. Dessa maneira, você começa a construir duas classes de ativos, em vez de passar a vida trabalhando por dinheiro.”

Os três tipos de inteligência

Assim como existem três tipos diferentes de educação exigidos para o sucesso financeiro – acadêmica, profissional e financeira –, há três tipos diferentes de inteligência que são requeridos para se alcançar o sucesso financeiro no mundo real. Os três tipos de inteligência são:

1. **Inteligência mental.** Em geral, medida na escola com o quociente de inteligência (QI).
2. **Inteligência emocional.** Diz-se que a inteligência emocional é 25 vezes mais poderosa que a inteligência mental. Exemplos de inteligência emocional são: manter a calma, em vez de discutir; não se casar com alguém que você sabe que, com o tempo, não será um bom companheiro de vida; e gratificação adiada, que é o oposto de gratificação imediata, a causa de muitos dos problemas financeiros atuais.
3. **Inteligência financeira.** Meu pai rico dizia: “Sua inteligência financeira é medida por sua demonstração financeira pessoal, ou seja, por quanto dinheiro você ganha, por quanto dinheiro guarda, como esse dinheiro trabalha arduamente para você e para quantas gerações ele pode ser repassado.”

Por que pessoas inteligentes não conseguem ficar ricas

Uma das razões pelas quais muitas pessoas inteligentes, como meu pai pobre, não conseguem ficar ricas, embora tenham um QI elevado e tenham se saído muito bem nos estudos, é porque lhes falta a *inteligência emocional* necessária para o sucesso financeiro e o acúmulo de riqueza. Os quatro sinais comuns de baixo QI emocional são:

1. **Elas enriquecem muito lentamente porque disputam o jogo do dinheiro com excessiva cautela.** Por estarem em um emprego no quadrante E, elas pagam um alto percentual de impostos sobre a renda; não conseguem investir com inteligência, mantendo o dinheiro no banco e recebendo juros baixos; e o pouco que ganham em juros é tributado pelas mais elevadas alíquotas de imposto.
2. **Tentam enriquecer muito rápido.** Essas pessoas têm uma falta de inteligência emocional conhecida como paciência. Elas frequentemente pulam de emprego em emprego, ou de uma nova ideia fantástica para outra nova ideia fantástica. Começam alguma coisa, perdem o interesse e desistem.
3. **Gastam por impulso.** A forma favorita de exercício dessas pessoas é ir às compras. Elas compram “até cair”. Se tiverem dinheiro, gastam por capricho. Elas dizem: “Parece que o dinheiro escorrega entre meus dedos.”
4. **Não conseguem manter a posse de algo de valor.** Em outras palavras, essas pessoas só possuem coisas ou trabalham por coisas que as tornam pobres. Por exemplo, conheço várias pessoas que investiram em bens imóveis. Logo que adquirem um imóvel, elas o vendem, pegam o lucro e liquidam faturas de cartões de crédito ou empréstimos estudantis, ou então compram um novo barco ou tiram férias. Ou seja, elas se ligam a coisas que têm muito pouco valor e vendem qualquer coisa de real valor.

Muitas dessas mesmas pessoas, em vez de construir um negócio, sentem-se melhor trabalhando para terceiros e trabalhando muito em algo que nunca será deles. A emoção do medo é tão grande que elas preferem trabalhar por segurança a trabalhar por liberdade.

A inteligência emocional é essencial para a inteligência financeira

Este capítulo teve início com minha entrevista no rádio. A razão pela qual comecei com a entrevista foi o fato de o jovem ouvinte estar fora de controle emocional. É óbvio que ele tinha uma mente brilhante, mas suas emoções o levavam a pensar de forma irracional. Se você estiver fora de seu controle emocional, as chances de resolver suas dificuldades financeiras diminuem.

Em termos simples, no mundo real, se você quiser enriquecer, a inteligência emocional é mais importante que a inteligência mental. Ter um *alto QI emocional* é fundamental para ter um *alto QI financeiro*. Warren Buffet, o investidor mais rico dos Estados Unidos, diz: “Se você não conseguir controlar suas emoções, não será capaz de controlar seu dinheiro.”

“No mundo real, se você quiser enriquecer, a inteligência emocional é mais importante que a inteligência mental.”

Quando era mais jovem, eu era um retardado emocional. Tudo se resumia a “viver o dia de hoje”. Essa é uma das razões pelas quais só alcancei a independência financeira aos 47 anos, embora eu soubesse o que tinha de fazer. Quando eu me comportava de forma inconveniente ou perdia o controle, querendo ou ficar rico rápido ou desistir porque estava frustrado, pai rico costumava dizer: “Retorne quando você tiver crescido. Então voltarei a ensiná-lo a ficar rico.”

Você quer melhorar seu QI emocional?

Minha experiência pessoal demonstrou que, quanto mais meu QI se elevava, melhor ficava minha vida. Sendo um ex-fuzileiro naval, não sou apenas impulsivo; também desenvolvi um temperamento explosivo e impaciente. Quando retornei do Vietnã, meu pai rico disse: “Seu temperamento explosivo e suas reações impacientes podem tê-lo mantido vivo no Vietnã, mas essas mesmas emoções destruirão você no mundo dos negócios.” Pai rico sugeriu com veemência que eu me esforçasse para melhorar meu QI emocional. À medida que o controle sobre minhas emoções foi aumentando, meu casamento melhorou, minhas competências empresariais melhoraram, bem como minhas habilidades de investimento. Até minha saúde melhorou, apenas mantendo meu temperamento em xeque, embora, às vezes, ele ainda assuma o controle. O primeiro passo para aumentar nossa inteligência emocional é admitir que ela precisa melhorar.

Se você for como eu, uma pessoa que sempre consegue se valer de um pouco mais de maturidade emocional, um negócio de marketing de rede pode ser o melhor treinamento para você. Para mim, um dos valores mais importantes do marketing de rede é que ele desenvolve seu QI emocional. Você eleva seu QI emocional toda vez que lida com alguém que desiste ou que mente, e toda vez que supera seus próprios medos, suas decepções, frustrações e impaciência para se tornar uma pessoa melhor. Em outras palavras, um empreendimento de marketing de rede é um ótimo lugar para você se conhecer melhor e se esforçar para melhorar.

Faça esta pergunta a si mesmo: “De que forma minhas emoções estão interferindo em minha vida? Minhas emoções estão me levando a ser...

1. Muito tímido?
2. Temeroso de rejeição?
3. Necessitado de segurança?
4. Muito impaciente?
5. Muito temperamental?
6. Viciado em alguma coisa?
7. Muito impulsivo?
8. Muito revoltado?
9. Muito lento para mudar?
10. Preguiçoso?
11. _____ (sua escolha)?”

Repetindo, um dos valores notáveis de um negócio de marketing de rede

é que ele testará sua inteligência emocional e, em muitos casos, irá aumentá-la significativamente. Tão logo você começar a aumentar seu QI emocional, provavelmente irá verificar que outras áreas de sua vida estão melhorando. Você achará mais fácil conversar com as pessoas, comunicar-se com mais clareza e lidar com as emoções delas mais eficazmente. Quando você conseguir fazer essas coisas melhor, seu negócio se desenvolverá mais rápido. Com paciência, terá mais chance de ser um investidor melhor. Ao desenvolver sua inteligência emocional, seu casamento pode melhorar, se for casado ou quiser se casar, e todos nós sabemos como o casamento é um assunto por demais emocional. Você também pode se tornar um pai melhor e, por conseguinte, criar filhos melhores. Portanto, eu diria que investir alguns anos construindo um empreendimento de marketing de rede pode compensar em muitas outras áreas de sua vida. Por quê? Porque a vida é um assunto muito emocional.

Um casamento melhor

Para Kim e para mim, nosso plano de nos tornarmos financeiramente livres foi ótimo para nosso casamento. Começando do nada, tínhamos um projeto em que ambos podíamos trabalhar juntos. Eu diria que enfrentar os altos e baixos da construção de um negócio ofereceu muitos desafios ao nosso casamento, mas, no fim, tornou-o mais forte. Nós assumimos riscos juntos, aceitamos as perdas juntos e comemoramos as vitórias juntos.

Como disse anteriormente, nosso plano era simples. Em 1985, Kim e eu começamos a construir nosso negócio, a partir do zero. Em 1991, investimos em nosso primeiro bem imóvel, mas só depois que o empreendimento estava muito rentável. Em 1994, vendemos nossa empresa, compramos mais imóveis e nos aposentamos financeiramente independentes para o resto da vida. Era um plano simples que tornou nossa vida mais simples e mais feliz. Como quase todos nós sabemos, dinheiro é um dos principais temas de discussão num casamento. Hoje temos um casamento melhor, não tanto pelo dinheiro, mas porque construímos um negócio juntos. Em vez de nos afastar, ficamos mais próximos, à medida que nos tornamos emocionalmente mais maduros. Ouço muita gente dizer: “Ah, eu nunca poderia trabalhar com meu marido. Eu não aguentaria ficar tanto tempo perto dele.” Honestamente, posso afirmar que eu não seria tão bem-sucedido hoje sem a Kim, e não teríamos um casamento tão notável se tivéssemos trabalhado em empregos diferentes, para empresas diferentes. Se tivéssemos trabalhado separadamente, teríamos nos afastado. Construir empresas juntos e investir juntos tornou nosso casamento mais forte, porque tínhamos tempo de resolver nossas diferenças, de ficar mais próximos, de nos conhecer melhor, de começar a nos respeitar mais, de amadurecer emocionalmente juntos e, no fim, nos tornamos muito mais felizes um com o outro... e isso, para mim, não tem preço. Embora ainda tenhamos nossas diferenças, hoje sabemos que nosso amor um pelo outro é maior que essas diferenças. Um casamento feliz entre duas pessoas deve-se, definitivamente, mais do que a boas notas e bons empregos ganhando muito dinheiro.

Por que alguns profissionais de marketing de rede bem-sucedidos fracassam

Ao longo dos anos, conheci vários profissionais de marketing de rede bem-sucedidos que construíram enormes fortunas com seus negócios. Também conheci vários deles que construíram grandes negócios e depois perderam tudo. Por quê? Mais uma vez, a resposta é encontrada na inteligência emocional.

Um exemplo de um profissional de marketing de rede bem-sucedido que fracassou é um indivíduo chamado Ray. Ele mora no sul da Califórnia. Trabalhou para uma cadeia de lojas de alimentos naturais depois de sair da faculdade e logo foi nomeado gerente de loja. Ray, com um diploma em bioquímica, era muito interessado em saúde. Um dia, um cliente entrou na loja e lhe mostrou uma nova linha de produtos naturais. Ray experimentou os produtos e eles eram ótimos. Imediatamente foi até seu chefe e lhe perguntou se a loja poderia vendê-los. O chefe respondeu “Não”. Sendo impaciente e impulsivo, ele deixou seu emprego e se envolveu nessa oportunidade de marketing de rede.

Durante três anos, Ray estudou e aprendeu o negócio. Ele lutou financeiramente por alguns anos e depois, de repente, as luzes se acenderam: Ray fora do quadrante E para a mentalidade do quadrante D. Seu negócio explodiu e, em pouco tempo, ele estava ganhando mais dinheiro numa semana do que ganhava em um ano na loja de produtos naturais. Logo Ray estava no palco, falando para todas as novas pessoas que entravam para o negócio. Ele era a nova estrela. O problema foi que o palco e o estrelato lhe subiram à cabeça. Ele se tornou arrogante e convencido, um sinal de baixa inteligência emocional. Começou a discutir com aqueles que lhe haviam ensinado o negócio, pensando que era mais inteligente do que eles, porque tinha carros mais bonitos, casas mais bonitas e mais fatura. O dinheiro realmente lhe subira à cabeça.

Um novo negócio de marketing de rede estava iniciando suas atividades. Eles também tinham uma excelente linha de produtos naturais e estavam à procura de estrelas como Ray para se bandear para o negócio deles. Não demorou muito para os donos do novo negócio cortejarem Ray e tirá-lo da empresa mais antiga e de maior renome com a qual ele iniciara. Ray saiu porque queria se ligar a eles desde o princípio e construir um negócio

maior e mais rápido. Ray também levou consigo muitos de sua equipe.

Três anos depois, Ray estava quebrado. Por quê? Posso encontrar duas razões. Uma é que os donos da nova empresa eram exatamente como Ray: impacientes e impulsivos. Eles também queriam ficar ricos rapidamente. A segunda razão é que, à semelhança de Ray, os novos donos da empresa tinham um estilo de vida luxuoso, vestiam-se bem, gabando-se e ostentando riqueza. Em vez de reinvestir no negócio e reinvestir em imóveis, eles adquiriram símbolos de riqueza, e não a riqueza verdadeira. Você se lembra quando mencionei, anteriormente neste capítulo, que pessoas pobres não se sentem à vontade com coisas de real valor? Creio que Ray e os fundadores do novo negócio estavam nessa categoria. É por isso que Ray e o dono da nova empresa não conseguiram adquirir riqueza verdadeira. Em vez disso, gastaram dinheiro com carros de luxo e mulheres caras, fecharam as portas e entraram em processo de falência em alta velocidade. Farinha do mesmo saco acaba no mesmo bolo.

Hoje, Ray continua pulando de um novo negócio de marketing de rede para outro. Cada vez que o vejo, ele tem uma nova oportunidade de negócio e uma nova linha de produtos para promover. Ray aprendeu a construir um negócio de marketing de rede, mas não conseguiu ser bem-sucedido no empreendimento. Fracassou porque suas emoções pensaram por ele.

Não seja uma rã

Veja bem, não estou dizendo que é errado mudar de empresa de marketing de rede. Sei que isso acontece. O que estou dizendo é que muitas pessoas são como Ray, que vão de empresa em empresa à procura do negócio perfeito, da linha de produtos perfeita e de dinheiro fácil. Muita gente faz isso porque não consegue desenvolver sua inteligência emocional, a qual é, em minha opinião, um dos principais motivos para entrar no negócio. Em outras palavras, não há problema em se deixar uma empresa, mas faça-o pela razão certa, e não por emoção. Pular de ninfeia em ninfeia pode ser bom para rãs, mas não é bom para donos de negócios. Como disse um amigo meu: “O problema em ser rã não é somente passar o dia caçando insetos, mas também ter de comer aqueles que você caça.” A mensagem é: depois que encontrar um negócio de marketing de rede que seja adequado para você, dê a ele e a si próprio tempo para crescerem juntos. Não seja uma rã caçando insetos.

Por que os bem-sucedidos donos de empresas de marketing de rede tornam-se mais bem-sucedidos?

Também foi um prazer conhecer alguns donos de empresas de marketing de rede muito bem-sucedidos, muitos dos quais são muito mais bem-sucedidos do que eu e até do que meu pai rico. Para mim, o prazer foi descobrir que a fórmula para o sucesso no negócio de marketing de rede é a mesma que meu pai rico me ensinou, que é a seguinte:

1. **Construa um negócio.** Em geral, são necessários cinco anos, em média, para uma empresa começar a funcionar com sucesso. Sei que pode levar menos tempo e que pode levar mais. Contudo, um negócio é como uma criança: leva tempo para crescer.
2. **Reinvesta no negócio.** A razão pela qual isso é importante é a providência que Ray e muitos outros não gostam de tomar. Em vez de reinvestir, eles gastam o dinheiro tão rápido quanto o ganham. Logo estão comprando a crédito – belos carros, belas casas, belas roupas e belas férias. Em vez de ajudar seu filho a crescer, eles roubam o dinheiro de sua comida e ele começa a morrer de fome.

Infelizmente, histórias de pessoas como Ray são comuns em qualquer negócio. Uma das principais razões pelas quais tão poucas pessoas nos Estados Unidos são ricas, mesmo quando ganham muito dinheiro, é porque gastam o dinheiro da comida do filho em brinquedos ou coisas que fazem bem a seu ego.

Como as empresas reinvestem

À semelhança de uma empresa tradicional, a richdad.com vem reinvestindo milhões de dólares para melhorar nosso site e criar nossos jogos on-line, CASHFLOW 101 e CASHFLOW for Kids – este último é distribuído gratuitamente às escolas nos Estados Unidos. Esse é o exemplo de uma empresa tradicional reinvestindo no negócio. Outro exemplo pode ser a construção de um armazém, aumentar a frota de caminhões ou gastar dinheiro em publicidade em âmbito nacional.

Em uma empresa de marketing de rede, reinvestir pode ser a expansão do negócio de 10 para 20 pessoas, ou investir algum tempo para ajudar seus distribuidores a trabalhar com mais empenho. A vantagem de quase todas as empresas de marketing de rede é que não exigem tanto dinheiro para investir no negócio.

Um último ponto é que um verdadeiro dono de negócio nunca para de investir e reinvestir em sua construção. A razão pela qual tantas pessoas não conseguem obter uma riqueza substancial em qualquer empreendimento deve-se ao simples fato de não reinvestirem continuamente no negócio.

3. Invista em imóveis. Por que imóveis? Por duas razões. Uma é que as leis fiscais (brechas) nos Estados Unidos são feitas para favorecer os donos de empresas que investem em bens imóveis. A segunda é que os banqueiros adoram emprestar dinheiro para a compra de imóveis. Tente pedir ao seu banqueiro um empréstimo de 30 anos, a juros de 6,5%, para comprar fundos mútuos ou ações. Eles vão rir na sua cara.

Uma palavra de cautela: a razão pela qual sugiro construir um negócio primeiro é que investimento em bens imóveis exige tempo, conhecimento, experiência e dinheiro. Se você não tiver um rendimento fixo adicional e as vantagens fiscais que acompanham um negócio do quadrante D, investir em imóveis é muito arriscado ou muito lento. A razão de ser muito arriscado é que os erros cometidos com imóveis, principalmente em sua administração, podem custar muito caro. A razão pela qual muitas pessoas não conseguem enriquecer com imóveis, ou enriquecem muito lentamente, é o simples fato de não terem o dinheiro de sobra que os donos de negócios geralmente têm. Na realidade, os melhores negócios com imóveis normalmente são caros. Se você não tem dinheiro, as únicas ofertas de imóveis são aquelas que gente com dinheiro deixou passar. Hoje encontro muitas pessoas que procuram investimentos em imóveis “sem entrada”. Embora eles existam, a única razão pela qual procuram por eles é

que elas “não têm nada para dar de entrada”. Se lhe faltam conhecimento, experiência e dinheiro nessa área, não dar nada de entrada pode ser o investimento mais caro de sua vida. Portanto, primeiro construa um negócio, segundo reinvesta nesse negócio e, terceiro, compre imóveis.

“Portanto, primeiro construa um negócio, segundo reinvesta nesse negócio e, terceiro, compre imóveis.”

4. **Compre itens de luxo.** Durante a maior parte de nossa vida de casados, Kim e eu não moramos em casas grandes nem dirigimos carros luxuosos. Por muitos anos, moramos em uma casa pequena, cujo financiamento nos custava cerca de \$400 por mês. Enquanto morávamos naquela pequena casa e dirigíamos carros comuns, estávamos construindo nosso negócio e investindo em imóveis. Hoje, moramos numa casa muito maior e temos seis carros, mas também temos muito mais dinheiro proveniente de ativos como empresas e imóveis. A regra prática do meu pai rico era: construa um negócio, reinvesta nele para que cresça, invista em imóveis e depois deixe que seu negócio e imóveis comprem seus itens de luxo. Em outras palavras, trabalhe para construir ou comprar seus ativos, pois depois eles comprarão seus luxos.

Atualmente, embora Kim e eu tenhamos uma casa grande e seis carros, ainda podemos nos dar o luxo de parar de trabalhar pelo resto da vida porque não temos empregos; temos ativos. Hoje trabalhamos porque adoramos o que fazemos. Além disso, ficamos cada vez mais ricos porque seguimos a fórmula simples, de quatro etapas, do meu pai rico, para obter riqueza verdadeira cada vez maior. Nós construímos negócios, reinvestimos neles, investimos em bens imóveis e depois nossos ativos compram itens de luxo.

Por que a maioria das pessoas não enriquece?

Por que a maior parte das pessoas não segue este plano, embora seja um plano simples? A resposta, em quase todos os casos, encontra-se novamente na inteligência emocional. Muitas pessoas não têm a paciência, a disciplina e a disposição para seguir esse plano. Muitos ganham e, em seguida, gastam o dinheiro. Portanto, não é uma questão de QI mental ou de QI financeiro. É uma questão de QI emocional. Na verdade, o mais fácil dos três QIs é o financeiro, o que explica por que tantas pessoas que não tiveram um bom desempenho escolar estão ricas. Portanto, em minha opinião, a ponte para o QI financeiro é o QI emocional, e um negócio de marketing de rede pode ajudar qualquer um a desenvolver essa inteligência.

Quando comprar ativos de papel?

Muita gente me pergunta: “Quando comprar ativos de papel como ações, títulos e fundos mútuos?” Minha resposta é a do meu pai rico. Anos atrás, pai rico me disse: “O melhor ativo é um negócio. A razão pela qual coloco o negócio em primeiro lugar é porque é o melhor ativo que você pode ter, se for suficientemente inteligente para possuir um. Em segundo lugar, estão os bens imóveis e, em terceiro, os ativos de papel. A razão pela qual os ativos de papel vêm em último lugar é porque são os mais fáceis de comprar, porém os mais arriscados de possuir. Se não acreditar em mim sobre o risco dos ativos de papel, então peça a seu banqueiro um financiamento de 30 anos para comprá-los.”

Portanto, minha resposta às pessoas hoje é a do meu pai rico. A razão pela qual os ativos de papel vêm em último lugar é porque são os mais fáceis de comprar, porém os mais arriscados de possuir. Mais uma razão é que podemos fazer seguro contra perdas resultantes de catástrofes para negócios ou imóveis. Muito pouca gente sabe como fazer seguro para ações, e eu não conheço nenhum seguro para fundos mútuos... mas talvez exista algum.

Por que as pessoas não são felizes no emprego

Um amigo meu, profissional de saúde mental treinado e experiente, me disse: “Uma das causas da felicidade é a palavra controle. Quanto mais controle você tem, mais feliz fica. Por outro lado, se você não tem ou perde o controle, quase sempre fica infeliz.” O exemplo que ele deu foi o de uma pessoa que se dirige apressada para o aeroporto e, de repente, se vê presa num congestionamento de trânsito de uma milha. Deslocando-se lentamente e sem ter como sair da via expressa, ela se dá conta de que vai perder o avião e seu bom humor desaparece. O motivo que torna a pessoa infeliz é que ela não tem controle sobre o engarrafamento de trânsito. Em resumo, a lição é: “Controle e felicidade estão estreitamente ligados.”

Voltando ao ouvinte de rádio, citado no início deste capítulo, eu diria que ele não era feliz. Creio que uma das razões que o tornavam infeliz é que ele não tinha controle sobre sua vida. Embora tivesse o que acredita ser um emprego seguro, não tinha controle sobre suas finanças. Ele também perdeu o controle sobre seus investimentos em ações e em fundos mútuos. No mundo de hoje, especialmente depois do colapso da Bolsa de Valores, do enfraquecimento da economia e do ataque terrorista de 11 de setembro, muitas pessoas sentem que perderam o controle, e isso provoca infelicidade. Um dos grandes valores de se construir um negócio de marketing de rede e, depois, investir em bens imóveis é que eles podem lhe devolver o controle sobre sua vida. Se você tiver mais controle, terá mais felicidade, e felicidade é uma emoção de muito valor para se ter na vida.

Resumo

Portanto, a pergunta é: “Você está trabalhando por dinheiro ou trabalhando por riqueza?” Se chegou a hora de começar a trabalhar por riqueza, tenho duas sugestões. Examinando o quadrante do FLUXO DE CAIXA a seguir, recomendo o seguinte:



Nas horas vagas, se você fizer ambas as coisas nos próximos três a cinco anos, creio que seu futuro financeiro será muito mais brilhante do que se fizer o que quase todas as pessoas fazem, que é agarrar-se à segurança de um emprego e investir seu dinheiro em fundos mútuos. Como alguém pode ser feliz quando entregou o controle financeiro de sua vida a outra pessoa? Além disso, em poucos anos, se for bem-sucedido nos quadrantes D e I, você estará trabalhando por riqueza, e não por dinheiro.

O próximo valor

O capítulo a seguir examina o valor de transformar seus sonhos em realidade. Aqueles que jogaram o CASHFLOW 101 devem se lembrar de que o primeiro passo antes de iniciar o jogo é escolher seu sonho. Pai rico sempre dizia: “Comece a partir dos sonhos, ou seja, de trás para a frente.” Eu deixei o melhor por último porque agora, que você sabe que pode adquirir grande riqueza na vida, talvez queira ter sonhos maiores.

CAPÍTULO 10

Valor número 8

Vivendo seus sonhos

“Muita gente não tem sonhos”, disse meu pai rico.

“Por quê?”, perguntei.

“Porque sonhos custam dinheiro”, respondeu ele.

Reavivando o sonho

Minha mulher Kim e eu fomos a uma reunião onde um dos melhores criadores de uma empresa de marketing de rede estava exibindo sua mansão de 1.600m², com uma garagem para oito carros, assim como os oito carros ali estacionados, sua limusine e todos os seus outros brinquedos. A casa e os brinquedos eram esplêndidos, mas o que realmente me impressionou foi que a cidade dera o nome dele à rua onde ficava sua casa. Quando lhe perguntei como ele conseguira que a cidade fizesse isso, ele disse: “Fácil, doei dinheiro para a construção de uma nova escola de ensino fundamental e uma biblioteca. Quando fiz a doação, a cidade me permitiu dar à rua o nome de minha família.” Àquela altura, percebi que seu sonho era muito maior do que o meu. Eu nunca pensei em ter uma rua com meu nome ou doar dinheiro para construir uma escola e uma biblioteca. Ao deixar sua casa naquela noite, me dei conta de que era hora de aumentar o tamanho dos meus sonhos.

Um dos valores mais importantes que encontrei em boas empresas de marketing de rede é que elas ressaltavam a importância de buscar e viver nossos sonhos. O empresário que visitamos não estava ostentando seus bens materiais apenas para se exhibir. Ele e sua mulher estavam falando ao grupo sobre o estilo de vida que haviam alcançado, a fim de inspirar todos a viver seus sonhos. A questão não era o tamanho da casa, os brinquedos ou o quanto haviam custado. Tratava-se de inspirar outras pessoas a irem em busca de seus sonhos.

Destruindo o sonho

Em *Pai Rico, Pai Pobre*, escrevi que meu pai pobre dizia constantemente: “Não dá para comprar.” Também escrevi que pai rico proibia seu filho e a mim de dizer essas palavras, e exigia que disséssemos: “Como posso comprar isso?” Por mais simples que sejam essas declarações, a diferença entre elas era muito importante para meu pai rico. Ele dizia: “Perguntar-se ‘Como posso comprar coisas’ lhe permite ter sonhos cada vez maiores.”

Pai rico também dizia: “Fique atento a todas as pessoas que querem destruir seus sonhos. Não há nada pior que um amigo ou ente querido que destrói seus sonhos.” Existem pessoas que, talvez de maneira inocente, ou não tão inocente, dizem coisas como:

1. “Você não pode fazer isso.”
2. “Isso é muito arriscado. Você sabe quantas pessoas fracassam?”
3. “Não seja tolo. De onde você tira essas ideias?”
4. “Se é uma ideia tão boa, por que alguém não a teve primeiro?”
5. “Eu tentei isso anos atrás. Vou lhe dizer por que não vai dar certo.”

Reparei que pessoas que destroem os sonhos dos outros são aquelas que já desistiram dos próprios sonhos.

Por que os sonhos são importantes?

Meu pai rico explicou a importância dos sonhos da seguinte maneira: “Ser rico e ter condições de comprar uma casa grande não é importante. O importante é esforçar-se, aprender e fazer seu melhor para conseguir comprar a casa grande. É quem você se torna no processo de poder comprar a casa grande que é importante. Pessoas que têm sonhos pequenos continuam vivendo como pessoas pequenas.”

“Pessoas que têm sonhos pequenos continuam vivendo como pessoas pequenas.”

Como meu pai rico disse, não era a casa que importava. Minha mulher, Kim, e eu tivemos duas casas grandes, e eu concordo que não era o tamanho da casa ou ficar rico que era importante. O que era importante era o tamanho do sonho. Quando minha mulher e eu estávamos quebrados, estabelecemos o objetivo de comprar uma casa grande quando ganhássemos mais de \$1 milhão. Quando nosso negócio produziu uma receita bruta superior a \$1 milhão, compramos nossa primeira casa grande, mas a vendemos logo depois. Fizemos isso porque saímos em busca de alcançar um novo sonho. Em outras palavras, a casa e ganhar \$1 milhão não eram o sonho. A casa e o dinheiro eram símbolos de termos nos tornado pessoas que tinham condições de realizar seus sonhos. Hoje, nós também temos uma casa grande e, novamente, a casa é apenas o símbolo do sonho que alcançamos. Nossa casa grande não é o sonho; nosso sonho é quem nos tornamos no processo.

Pai rico dizia a esse respeito: “Grandes pessoas têm grandes sonhos, enquanto pequenas pessoas têm pequenos sonhos. Se quiser mudar quem você é, comece mudando o tamanho de seu sonho.” Quando eu estava quebrado e perdi quase todo o meu dinheiro, meu pai rico disse: “Nunca permita que um revés financeiro temporário diminua o tamanho de seu sonho. É a visão de seu sonho que o fará superar com êxito esse período difícil da vida.” Ele também disse: “Quebrado é temporário e pobre é eterno. Mesmo que esteja quebrado, não lhe custa nada sonhar em

enriquecer. Muitas pessoas pobres são pobres porque desistiram de sonhar.”

Tipos diferentes de sonhadores

Quando eu estava no ensino médio, meu pai rico explicou que havia cinco tipos de sonhadores.

1. **Sonhadores que sonham com o passado.** Pai rico disse que existem muitas pessoas cujas maiores realizações ficaram no passado. Al Bundy, do programa humorístico de televisão *Married With Children*, é o exemplo clássico de alguém cujos sonhos se realizaram no passado. Para aqueles que talvez não estejam familiarizados com o programa, Al Bundy é um homem adulto que continua revivendo seus tempos do colegial, quando era uma estrela do futebol americano que fez quatro *touchdowns* num jogo. Esse é o exemplo de alguém que continua a sonhar com o passado.

Pai rico dizia: “Uma pessoa que sonha com o passado é alguém cuja vida acabou. Essa pessoa precisa criar um sonho no futuro, a fim de voltar a viver.”

Não são apenas ex-estrelas de futebol que vivem no passado; também são pessoas que ainda se deleitam pelo fato de ter tirado boas notas, de ter sido rei ou rainha da formatura, de ter se formado em uma universidade de prestígio ou de haver servido nas Forças Armadas. Em outras palavras, seus melhores dias ficaram para trás.

2. **Sonhadores que têm apenas sonhos pequenos.** Pai rico disse: “Esse tipo de sonhador tem apenas sonhos pequenos porque quer ter certeza de que irá realizá-los. O problema é que, embora saiba que tem condições de realizá-los, nunca os realiza.”

Esse tipo de sonhador nunca fez muito sentido para mim, até que um dia perguntei a um homem: “Se você tivesse todo o dinheiro do mundo, para onde viajaria?”

Sua resposta foi: “Eu viajaria à Califórnia para visitar minha irmã. Eu não a vejo há 14 anos e adoraria vê-la de novo, especialmente antes que seus filhos cresçam mais. Essas seriam as férias de meus sonhos.”

Então eu disse: “Mas isso lhe custaria algo em torno de \$500. Por que você não faz essa viagem hoje?”

“Ah, eu farei, mas não hoje. Agora estou muito ocupado.”

Depois de conhecer esse indivíduo, me dei conta de que esse tipo de sonhador é mais comum do que eu pensava. Essas pessoas passam a vida tendo sonhos que sabem que podem realizar, mas parece que nunca encontram tempo para viver seus sonhos. Com mais idade, eles costumam dizer: “Sabe, eu deveria ter feito isso anos atrás, mas nunca me decidi a

fazê-lo.”

Meu pai rico dizia: “Esse tipo de sonhador quase sempre é o mais perigoso. Eles vivem como tartarugas, tranquilos e protegidos como numa cela alcochoada. Mas se damos uma batidinha no casco e espiamos lá dentro, muitas vezes eles avançam e nos atacam. A lição é deixar as tartarugas sonhadoras sonharem. A maioria não vai a lugar algum, e elas se sentem muito bem assim.”

3. Sonhadores que alcançaram seus sonhos, mas não arrumaram um novo sonho para realizar. Um amigo uma vez me disse: “Há 20 anos, eu sonhava em ser médico. Hoje sou médico e estou entediado com a vida. Gosto da minha profissão, mas falta alguma coisa.”

Esse é um exemplo de pessoa que teve êxito em realizar seu sonho, mas continua vivendo o mesmo sonho. Tédio geralmente é um sinal que chegou a hora de ter um sonho novo. Meu pai rico diria: “Muitas pessoas estão em profissões com as quais sonhavam no ensino médio. O problema é que elas já saíram do ensino médio há muitos anos. É hora de um novo sonho e de uma nova aventura.”

4. Sonhadores que têm grandes sonhos, mas que não têm um plano para alcançá-los... então acabam não alcançando nada. Creio que todos nós conhecemos alguém que se encaixa nessa categoria. Essas pessoas dizem: “Acabei de ter uma ideia revolucionária. Vou lhe contar sobre meu novo plano”, ou “Dessa vez as coisas serão diferentes”, ou “Vou mudar de vida”, ou “Vou trabalhar com mais afinco, liquidar minhas contas e investir”, ou “Acabei de saber que uma nova empresa está chegando à cidade e que eles estão à procura de alguém com minhas qualificações. Pode ser minha grande oportunidade”.

Meu pai rico dizia: “Muito pouca gente realiza seus sonhos sem ajuda. Pessoas desse tipo tentam conseguir muita coisa, mas tentam sozinhas. Pessoas assim devem continuar sonhando grande, conseguir um plano e encontrar uma equipe que as ajude a transformar seus sonhos em realidade.”

5. Sonhadores que sonham grande realizam seus sonhos e continuam em busca de sonhos ainda maiores. Acho que quase todos nós gostaríamos de ser esse tipo de pessoa. Eu sei que gostaria.

Uma das coisas mais reconfortantes que me aconteceram quando examinava algumas das empresas de marketing de rede foi que eu me vi tendo sonhos ainda maiores. O negócio incentiva as pessoas a sonhar grande e a realizar seus grandes sonhos. Muitas empresas tradicionais não querem que os trabalhadores tenham sonhos pessoais.

Em muitas ocasiões, conheço pessoas que têm amigos ou que trabalham para empresas que efetivamente destroem os sonhos de um trabalhador. Eu defendo o setor de marketing de rede porque ele é composto de pessoas que realmente querem que os outros tenham grandes sonhos e que também os apoiam na elaboração de um plano de negócios, fornecendo o treinamento, a disciplina e o suporte para que seus sonhos se tornem realidade.

Resumo

Se você tem grandes sonhos e gostaria de contribuir para que outras pessoas também alcancem seus próprios sonhos, então o negócio de marketing de rede é definitivamente para você. A princípio, você pode iniciar seu negócio em regime de meio expediente e, depois, à medida que for crescendo, poderá ajudar outras pessoas a iniciar seus negócios em tempo parcial. Este é um valor que vale a pena ter – um negócio e pessoas que ajudam outras a transformar seus sonhos em realidade.

Quais são os seus grandes sonhos?

Neste momento, é importante que você faça uma pausa para pensar, sonhar e escrever seus sonhos. O espaço a seguir é para você colocar seus sonhos no papel, depois de refletir sobre o que ocorre no seu íntimo.

Depois que tiver anotado seus sonhos, você precisa discuti-los com sonhos, talvez você precise discuti-los com alguém que o ajudará a obter tudo o que quiser. Pode ser a pessoa que lhe deu este livro.

Um pouco de valor agregado

Isso conclui meus oito capítulos pessoais sobre o que creio serem os oito valores ocultos de um negócio de marketing de rede. Nos Apêndices, há três “valores ocultos” adicionais. Duas mulheres muito importantes em minha vida apresentam esses “valores ocultos” adicionais, que elas acreditam ser importantes na construção de um negócio.

A primeira é minha mulher, Kim. Ela escreve sobre o valor do casamento e dos negócios.

A segunda é minha sócia nos negócios e coautora dos livros da série Pai Rico, Sharon L. Lechter. Sharon fala sobre o impacto de construir um negócio em família e sobre como você pode aproveitar os mesmos benefícios fiscais dos ricos. Seu filho Phillip trabalha na empresa richdad.com e tem sido um ativo valioso para o negócio. Além de ele ser um ativo valioso, Sharon, que é uma empresária brilhante, tem mais tempo para instruir e orientar o filho no mundo dos negócios.

Apêndices

Valor número 9: Casamento e negócios

Valor número 10: Negócio em família

Valor número 11: Como você pode se valer dos mesmos benefícios fiscais de que os ricos se valem



Valor número 9: Casamento e negócios

Kim Kiyosaki

Robert e eu tivemos nosso primeiro encontro em 1984, em Honolulu, Havaí. Naquela noite, ele me perguntou: “O que você quer fazer na vida?” Eu respondi: “Quero ter meu próprio negócio.” Naquela época, eu estava administrando uma revista em Honolulu. Robert disse: “Se você quiser, eu lhe ensinarei o que sei e o que meu pai rico me ensinou.” No prazo de um mês, havíamos iniciado um novo (meu primeiro) negócio juntos.

Criamos um logotipo originalíssimo, bordando-o em camisas e jaquetas, e viajamos por todos os Estados Unidos, vendendo nossos produtos. O verdadeiro objetivo desse negócio era financiar nosso aprendizado durante um ano (assistindo a seminários, reuniões e conferências de negócios de um lado a outro do país), enquanto nos preparávamos para o próximo negócio que estávamos prestes a montar. Completamos nossa meta de um ano e fechamos nossa empresa de camisas e jaquetas.

Em dezembro de 1984, vendemos tudo o que tínhamos no Havaí, mudamos para o sul da Califórnia e começamos a construir nosso próximo negócio. No prazo de dois meses, havíamos gastado todas as nossas economias. Estávamos quebrados. Batemos à porta de um amigo e pedimos para passar a noite. Dormimos na praia. Algumas noites, dormimos num Toyota emprestado, velho e malconservado. Minha família achava que estávamos loucos. Nossos amigos achavam que estávamos loucos. Além disso, às vezes, até nós achávamos que estávamos loucos.

Para ser franca, não sei se teríamos conseguido se não tivéssemos um ao outro. Houve noites em que apenas nos abraçávamos – abrigando-nos um pouco da tempestade. Eu estava com medo? Sim. Eu estava insegura? Sim. Eu pensava, às vezes, que não iríamos conseguir? Com certeza! Mesmo assim, estávamos decididos a seguir em frente. E foi isso que fizemos. O que

nos fez continuar foi a determinação de construir nosso negócio e, principalmente, de não retornar aos contracheques. Arranjar um emprego àquela altura teria sido fácil. Porém, para nós, isso representaria retroceder. Nós sabíamos o que queríamos; só não tínhamos certeza de como chegar lá... ainda.(Este parece ser um tema recorrente em nossa vida.) No final das contas, o que vale é que não retrocedemos. Permanecemos fiéis ao nosso sonho. Construimos nosso negócio. Uma empresa internacional de material educativo que opera em sete países. Vendemos essa empresa em 1994 e, atualmente, nosso tempo é basicamente dedicado a investimentos e à nossa empresa Rich Dad.

O que eu realmente queria

Havia uma coisa, porém, que eu não disse ao Robert na noite de nosso primeiro encontro. Além de ter meu próprio negócio, o que eu mais queria era ter um marido que também fosse meu sócio. Construir um negócio é desgastante. Eu queria progredir junto com meu sócio, não progredir separadamente, porque nunca víamos um ao outro, porque tínhamos enfoques diferentes ou porque estávamos indo em direções diferentes. Eu não queria ser como tantos outros casais que eu via em restaurantes, que ficavam sentados em silêncio porque não tinham nada para conversar. Robert e eu temos conversas que são estimulantes, frustrantes, carinhosas, confrontadoras... mas sempre temos muito o que conversar, e o que é mais gratificante para mim é o crescimento pessoal que experimento ao desenvolver meu negócio a cada dia e compartilhar a experiência com Robert.

Crescimento pessoal

Quando faço um retrospecto daquele primeiro ano de nosso negócio, eu diria que foi o pior ano de nossa vida. O estresse era demasiado, minha autoestima baixou e nosso relacionamento nem sempre era tranquilo. Contudo, olhando para trás, é provável que tenha sido a melhor coisa que nos aconteceu. Superar aqueles tempos difíceis ajudou a nos tornar o que somos hoje. Em consequência, Robert e eu somos muito mais fortes individualmente, temos mais confiança e, definitivamente, estamos mais preparados devido a todo o aprendizado que tivemos. Além disso, o amor, o respeito e a alegria de nosso casamento estão muito além do esperado.

Trabalhando juntos

No setor de marketing de rede, vejo muitos casais construindo seus negócios juntos. Para mim, esse é o empreendimento perfeito para casais que querem abrir uma empresa juntos, por várias razões:

1. É um negócio que ambos podem iniciar em tempo parcial.
2. Vocês determinam os horários que se enquadram em suas agendas.
3. O setor apoia famílias que estão juntas no negócio.
4. Muitas das pessoas mais bem-sucedidas do setor são casais.
5. O conhecimento que muitas empresas de marketing de rede oferecem permite que casais aprendam e progridam juntos.

Existem algumas grandes vantagens para casais. Agora, para ser sincera, trabalhar com seu cônjuge certamente não é a coisa mais fácil do mundo. É verdade, Robert e eu tivemos nossas fases de sucesso, e posso dizer que isso foi o mais gratificante para nós. Construimos vários negócios juntos. Anos atrás, pensamos que talvez fosse melhor que cada um de nós tivesse seu principal negócio em áreas distintas. Entretanto, quando avaliamos nossas opções, ficou claríssimo que queríamos construir nossos negócios juntos, não separados. Para mim, o que é importante é que Robert e eu compartilhamos valores e objetivos comuns e, essencialmente, uma missão comum. Como estamos sempre aprendendo juntos, progredimos juntos. Até temos uma política no sentido de que, se um de nós quiser assistir a um seminário ou conferência educacional, então ambos devemos assistir. O que é um prazer para nós é que sempre conversamos sobre nossos negócios – descobrindo maneiras de torná-los melhores, conhecendo novas pessoas e explorando novas ideias.

Trabalhar com o cônjuge pode não ser para todo mundo. Admito isso. Porém, para mim, eu não desejaria que fosse de outra forma.

Tudo de bom!

Kim Kiyosaki



Valor número 10: Negócio em família

Sharon L. Lechter, Auditora pública certificada

Neste livro Robert e eu descrevemos os principais benefícios de se criar um negócio de marketing de rede.

1. O custo para iniciar as atividades de um negócio de marketing de rede é baixo.
2. Não se exige educação formal nem diploma para corresponder às exigências da maioria das empresas de marketing de rede.
3. O setor de marketing de rede é aberto a todos, independentemente do gênero, da idade ou da raça.
4. As empresas fornecem sistemas consagrados, de comprovado sucesso, para uso na construção do negócio.
5. Muitas empresas fornecem bons programas de treinamento e aprendizado para ajudá-lo a ser bem-sucedido.
6. Há mentores bem-sucedidos nos negócios e prontos para auxiliar na jornada.
7. É possível iniciar um negócio de marketing de rede em tempo parcial e construí-lo enquanto se mantém o emprego.
8. Há muitas vantagens fiscais para os donos de negócios, que não estão disponíveis para empregados.

Há outro benefício importante, ou valor, no negócio de marketing de rede. É o valor que um negócio de marketing de rede bem-sucedido traz para a família. Robert me pediu para comentar minhas opiniões pessoais sobre o valor para a família, à luz de minha experiência pessoal.

Minha família

Família é a coisa mais importante para mim. Meu marido, Michael, e nossos filhos, Phillip, Shelly e Rick, são o centro de minha vida. Contudo, no início de nosso casamento, à medida que eu e Michael nos tornávamos mais bem-sucedidos profissionalmente, percebemos que estávamos passando cada vez menos tempo com nossos filhos, devido às exigências de nossos negócios. Ambos éramos viciados em trabalho e sabíamos que alguma coisa precisava mudar. Enquanto Michael trabalhava cada vez até mais tarde, encontrei meios de trabalhar em casa, para me assegurar de ficar mais tempo perto de nossos filhos. Eu tinha muita sorte de poder combinar minhas atividades profissionais com minhas preocupações de mãe. Por exemplo, quando meus filhos eram pequenos, eu me preocupava com a falta de interesse deles pela leitura e, então, fui trabalhar com um amigo que inventou os livros gravados para crianças. Quando nosso filho mais velho, Phillip, foi para a faculdade e se endividou no cartão de crédito antes de dezembro de seu ano como calouro, eu fiquei arrasada. Como contadora, eu achava que havia instruído meus filhos sobre dinheiro, mas a experiência de meu filho demonstrou que eu não fizera um trabalho suficientemente bom. Então, voltei meu foco para a introdução de educação financeira no sistema escolar. Embora eu ficasse cada vez mais ao lado deles, meus filhos ainda sentiam falta de passar tempo com o pai... e ele perdeu a maior parte da infância deles. Raramente tirávamos férias em família. Tivemos muito êxito e ficamos ricos pelos padrões convencionais, porém à custa de tempo com a família. Muitos, se não a maioria, de nossos amigos encontravam-se na mesma situação: quanto mais sucesso profissional desfrutavam, menos tempo passavam junto com a família. Todos nós pensávamos que esse tipo de vida familiar era normal.

Três anos mais tarde, Michael me apresentou a Robert, e tudo mudou.

A série Pai Rico e os Lechter

Trabalhando com Robert na criação dos livros da série Pai Rico, jogos e outros materiais, Michael e eu tivemos a oportunidade de envolver nossos filhos ao longo do trabalho e, com isso, vimos a vida deles mudar drasticamente. Eles não apenas aprenderam as lições do pai rico para ajudá-los na vida, como também o relacionamento com nossos filhos se fortaleceu, em virtude de trabalharmos e aprendermos juntos. Temos muito prazer e orgulho de ter Phillip como parte importante da equipe Rich Dad. É gratificante trabalhar com Phil e vê-lo progredir em nossa empresa. Seguindo as lições do pai rico de trabalhar para aprender, não para ganhar, Phillip desenvolveu experiência e conhecimento para ajudar a elevar a empresa a outro patamar. No entanto, a maior recompensa pessoal é que nossos laços familiares ficam mais fortes à medida que aprendemos e trabalhamos juntos para a consecução de um objetivo comum.

A experiência de compartilhar a mensagem do pai rico com nossos filhos e vê-los incorporá-la foi incrível. Isso se converteu em nosso negócio familiar.

Crie seu próprio negócio familiar

Como isso se relaciona com o marketing de rede? No decorrer dos últimos anos, tive a oportunidade de conhecer pessoas e famílias formidáveis e bem-sucedidas no setor de marketing de rede, e descobri muitas qualidades que eram compartilhadas por todos:

1. Todos são muito focados na família.
2. Todos valorizam o tempo adicional que o sucesso lhes permite passar com a família.
3. Os filhos aprendem as vantagens do marketing de rede.
4. Eles tiram mais férias familiares e fazem mais viagens de negócio em família do que nunca.
5. Os filhos aprendem as vantagens da renda proveniente de imóveis e investimentos e da instrução financeira desde muito cedo.
6. Os filhos, não raro, optam por participar do negócio por iniciativa própria.
7. Muitos estabelecem metas familiares e trabalham juntos para alcançá-las.
8. Quase sempre, um dos pais continua trabalhando em seu emprego em tempo integral, enquanto o outro começa a construir o negócio de marketing de rede como atividade paralela.
9. A própria natureza do setor promove a união e o companheirismo na família.

A riqueza é medida em tempo, não em dinheiro

Eu não passei tempo suficiente com meus filhos enquanto eles estavam crescendo e agora, que são adultos, posso valorizar verdadeiramente o foco voltado para a família de pessoas bem-sucedidas no setor de marketing de rede. Que dádiva poder construir seu negócio COM sua família, em vez de PARA sua família!

Pai rico define riqueza em tempo, não em dinheiro. Quanto mais bem-sucedido você se tornar, mais tempo e mais liberdade terá para ficar com sua família.

Parabéns por escolher um negócio focado na família. Que sua família compartilhe as dádivas do amor e união provenientes de seu sucesso!

Tudo de bom!

Sharon Lechter



Valor número 11: Como você pode se valer dos mesmos benefícios fiscais de que os ricos se valem

Sharon L. Lechter, Auditora pública certificada

Cuide de seu negócio

Você está cuidando de seu negócio? Se for empregado, não é o que você faz das 8 horas às 17 horas que importa. O que importa é o que faz com seu contracheque depois que o recebe.

Em outras palavras, o que você faz das 8 horas às 17 horas é sua profissão ou seu emprego. O que você faz com seu contracheque é seu negócio. Muitas pessoas confiam no empregador ou no governo para cuidar delas.

Para quem você está trabalhando?

Digamos que você tenha um salário de \$48 mil por ano. Em outras palavras, recebe \$4 mil por mês para cuidar do negócio de seu empregador. Depois você recebe seu contracheque, que é de apenas \$2.500. Os \$1.500 de imposto retido na fonte representam você cuidando dos negócios do governo. Em seguida, tem de pagar ao banco a hipoteca no valor de \$1.500, que representam você cuidando dos negócios do banco. Ah, e não vamos nos esquecer do saldo do cartão de crédito, do qual você perdeu o controle. Esses \$400 representam você cuidando dos negócios da empresa de cartões. Outros \$440 vão para despesas de subsistência. O que sobrou? No fim do mês, você tem sorte se ficar com \$160 para investimento, o que equivale a \$1 por hora, que você ganha trabalhando para si mesmo.

Vamos recapitular:

Salário	\$4.000	Você trabalhando para seu chefe
Menos:		
Impostos	\$1.500	Você trabalhando para o governo
Hipoteca	\$1.500	Você trabalhando para o banco
Cartão de crédito	\$ 400	Você trabalhando para a empresa de cartões de crédito
Sustento	\$ 440	Você trabalhando para seus credores

Líquido	\$ 160	Você trabalhando para si mesmo!

Não é quanto dinheiro você ganha que importa, mas quanto dinheiro guarda. A maior parte das pessoas trabalha para todo mundo, menos para si próprias. As dificuldades financeiras são muitas vezes o resultado direto de se trabalhar durante toda a vida para outras pessoas. Muita gente chegará sem nada ao fim de sua vida de trabalho. Para ter segurança financeira, você precisa cuidar de seu próprio negócio. Seu negócio gira em torno de sua coluna de ativos em contraste com sua coluna de renda. Aprenda a diferença entre ativo e passivo lendo *Pai Rico, Pai Pobre* e comece a comprar ou construir ativos. Os ricos concentram-se em sua coluna de ativos, enquanto todos os demais se concentram em sua coluna

de renda.

Comece a cuidar de seu próprio negócio. Conserve seu emprego diurno e comece a comprar ativos reais, e não passivos ou objetos pessoais que não têm valor real logo que você os leva para casa. Construa sua coluna de ativos e a mantenha forte. Quando \$1 entrar nela, nunca o deixe sair. Pense em cada real como seu empregado. Dinheiro em sua coluna de ativos é dinheiro trabalhando para você, e não você trabalhando por ele. Muita gente pensa que estamos dizendo às pessoas para abandonar seus empregos. Para algumas, essa pode ser a solução certa, porém não é a solução certa para todas. Queremos que as pessoas sejam mais responsáveis em relação às suas decisões financeiras. Perceba que você é quem escolhe como vai gastar o que recebe.

É muito difícil enriquecer com \$160 extras por mês. Então, quais alternativas você tem?

1. Trabalhar horas extras?
2. Arrumar um segundo emprego?
3. Mudar para uma casa menor?
4. Iniciar o próprio negócio como atividade paralela, em regime de meio expediente?

Todas essas opções lhe trarão mais dinheiro, mas qual delas o fará avançar mais rapidamente rumo à riqueza? As duas primeiras, trabalhar horas extras e conseguir um segundo emprego, só irão piorar sua situação e fazer você passar mais tempo trabalhando para outras pessoas. A terceira o ajudará a reduzir o pagamento mensal de sua hipoteca e pode ser uma opção viável para você, mas ainda é uma única redução nas despesas. Vamos examinar a quarta opção, iniciar seu próprio negócio como atividade paralela, mesmo que você precise manter seu emprego temporariamente.

A diferença entre o empregado e o dono de negócio é que o empregado paga os impostos PRIMEIRO e depois as despesas. O dono de negócio paga as despesas PRIMEIRO e depois os impostos. Os donos de negócios sempre pagarão menos impostos que os empregados porque podem reduzir a renda tributável.

Como dono de negócio, você também pode tirar vantagem do abatimento de impostos que não está disponível para empregados. Com aconselhamento e documentação adequados, você pode até converter algumas despesas pessoais em despesas empresariais dedutíveis. Obviamente, seu negócio deve ter um objetivo empresarial legítimo de fazer dinheiro, além de economizar em impostos. Eis apenas algumas das

deduções de que você pode tirar proveito:

1. Despesas com *home office*
2. Equipamentos da empresa (computadores, telefones celulares)
3. Materiais de escritório
4. Serviço de internet e telefone
5. Softwares e assinaturas
6. Combustível e outras despesas com automóveis
7. Viagens, refeições e lazer
8. Doações feitas pela empresa
9. Convênios de assistência médica
10. Despesas médicas
11. Despesas com instrução e seminários educacionais
12. Despesas com salários pagos aos filhos que trabalham na empresa
13. Mobiliário

Procure despesas desse tipo que podem ser dedutíveis para fins de efeitos fiscais, se satisfizerem os requisitos do Código Tributário Federal 162(a), da Receita Federal dos Estados Unidos: “Será permitido deduzir todas as despesas usuais e necessárias pagas ou incorridas durante o ano fiscal na condução de um negócio ou empresa.”

Como dono de empresa, você tem a vantagem adicional de usar o dinheiro proveniente dela para reinvestir no desenvolvimento do negócio, antes de pagar os impostos, em vez de o governo tomar a parte que lhe cabe antes mesmo que você receba sua renda. Não esperamos que você se torne um especialista tributário, mas, se ficar mais atento às leis e deduções fiscais disponíveis a donos de empresas, poderá maximizar sua renda e minimizar seus impostos de modo legal. É muito importante procurar consultores tributários competentes, para ajudá-lo a planejar a estratégia mais adequada às necessidades de sua empresa e investimento, e saber quais perguntas fazer a seus consultores.

Divirta-se cuidando de seu próprio negócio!

Sharon Lechter

Citações selecionadas

“Se quiser ser rico, você precisa ser dono de empresa e investidor.”

“Visto que você não enriqueceu com a construção de um negócio de marketing de rede, por que o recomenda para outras pessoas? É justamente porque não consegui minha fortuna com um negócio de marketing de rede que posso ser um pouco mais objetivo sobre o setor. Este livro descreve o que vejo como o valor real de um negócio de marketing de rede... um valor que vai além do potencial de apenas ganhar mais dinheiro. Finalmente, encontrei um negócio com sentimento e uma profunda preocupação com as pessoas.”

“Se eu tivesse de fazer tudo novamente, em vez de construir uma empresa ao estilo tradicional, eu iniciaria a construção de um negócio de marketing de rede.”

“Um negócio de marketing de rede é um meio novo e revolucionário de se obter riqueza.”

“As pessoas mais ricas do mundo constroem redes. Todos os demais são treinados para procurar emprego.”

“O marketing de rede proporciona a milhões de pessoas em todo o mundo a oportunidade de assumir o controle de sua vida e de seu futuro financeiro.”

“Uma empresa de marketing de rede é um negócio com pessoas que estão lá para ajudá-lo a ficar mais rico.”

“Os sistemas de marketing de rede são mais justos que os sistemas anteriores de obtenção de riqueza.”

“Um sistema de marketing de rede, que quase sempre chamo de *franquia pessoal* ou *grande negócio em rede invisível*, é um meio muito democrático de formação de riqueza. O sistema é aberto a qualquer pessoa que tenha garra, determinação e perseverança.”

“Muitas empresas no setor de marketing de rede estão oferecendo a milhões de pessoas a mesma instrução financeira que meu pai rico me

deu: a oportunidade de construir a própria rede, em vez de passar a vida trabalhando para uma delas.”

“O setor de marketing de rede continua crescendo mais rápido do que franquias ou grandes empresas tradicionais.”

“O negócio de marketing de rede é para pessoas que querem ingressar no quadrante D, seja em tempo parcial ou integral.”

“Dito de forma simples, o negócio de marketing de rede, com baixo custo de entrada e excelentes programas de treinamento, é uma ideia cujo momento chegou.”

“Há muito mais em um negócio de marketing de rede do que apenas a oportunidade de ganhar algum dinheiro extra.”

“Uma empresa de marketing de rede é um negócio perfeito para quem gosta de ajudar outras pessoas.”

“Recomendo o negócio de marketing de rede por causa de seu sistema educativo que transforma vidas.”

“Muitas empresas no setor de marketing de rede são realmente escolas de negócios para pessoas, e não escolas de negócios que pegam jovens inteligentes e os treinam para ser empregados dos ricos.”

“Muitas empresas de marketing de rede são realmente escolas de negócios que ensinam valores não encontrados nas escolas de negócios tradicionais... valores como: o melhor caminho para enriquecer é ensinar você e outras pessoas a serem donos de empresa, em vez de lhes ensinar a ser empregados leais dos ricos.”

“Empresas de marketing de rede são escolas de negócios para pessoas que querem aprender as habilidades de um empreendedor do mundo real, e não as habilidades de um empregado que quer se tornar um gerente de nível médio bem remunerado do mundo empresarial.”

“O negócio de marketing de rede baseia-se em líderes que dão uma força para as pessoas, enquanto um órgão do governo ou uma empresa privada tradicional apenas promove alguns e mantém a massa de empregados satisfeita com um contracheque estável.”

“Encontrei em empresas de marketing de rede um sistema educativo planejado para fazer *aflorar* a pessoa rica que existe em você.”

“No mundo do marketing de rede, você é incentivado a aprender cometendo erros, corrigindo-os e tornando-se mais inteligente mental e emocionalmente.”

- “Se você adora liderar ensinando, influenciando outras pessoas a encontrar seu próprio mundo de abundância financeira sem ter de derrotar a concorrência, então o negócio de marketing de rede pode ser apropriado para você.”
- “Se você é alguém que tem pavor de errar e medo de fracassar, então creio que um negócio de marketing de rede, com um excelente programa educativo, é perfeito para você.”
- “Uma das vantagens do marketing de rede é que ele lhe dá a oportunidade de enfrentar seus medos, lidar com eles, superá-los e deixar ganhar o vencedor que existe em você.”
- “O negócio de marketing de rede encoraja as pessoas a ter grandes sonhos e a transformá-los em realidade.”
- “O negócio de marketing de rede oferece um grande grupo de apoio composto de pessoas com ideias afins e com os mesmos valores essenciais – os valores do quadrante D – para assisti-lo enquanto você faz a transição para esse quadrante.”
- “Depois de construir seu negócio e ter um sólido fluxo de caixa, então poderá começar a investir em outros ativos.”

Ferramentas da Rich Dad

Edumercial de Robert Kiyosaki – O comercial educativo

Os Três Tipos De Renda

No mundo da contabilidade, há três tipos diferentes de renda, que são a auferida, a renda passiva e a renda de portfólio. Quando meu pai verdadeiro me dizia: “Vá para a escola, obtenha boas notas e encontre um emprego seguro”, estava me recomendando que eu trabalhasse pela renda auferida. Quando meu pai rico dizia: “Os ricos não trabalham pelo dinheiro, eles fazem o dinheiro trabalhar para eles”, estava falando sobre renda passiva e renda de portfólio. A renda passiva, na maioria dos casos, provém de investimentos em bens imóveis. A renda de portfólio é oriunda de ativos de papel, tais como ações, títulos e fundos mútuos.

Pai rico costumava dizer: “O segredo para se tornar rico é a habilidade de converter renda auferida em renda passiva e/ou de portfólio o mais rápido possível.” Ele dizia: “Os impostos sobre a renda auferida são os mais elevados. A renda menos tributada é a renda passiva. Essa é mais uma razão pela qual é preciso que seu dinheiro trabalhe com afinco para você. O governo tributa a renda pela qual você trabalha arduamente – mais do que a renda pela qual seu dinheiro trabalha com afinco.”

O Segredo Da Independência Financeira

O segredo para se obterem independência financeira e grande riqueza é a habilidade ou capacidade de transformar renda auferida em renda passiva e/ou de portfólio. Essa é a habilidade que meu pai rico passou muito tempo ensinando ao Mike e a mim. O fato de termos essa habilidade é responsável por minha mulher Kim e eu sermos financeiramente independentes, não precisando mais voltar a trabalhar. Continuamos trabalhando porque achamos melhor. Hoje, somos donos de uma empresa de investimento imobiliário, para obter renda passiva, e participamos de colocações privadas e de lançamentos de ações (IPOs), a fim de obter renda de portfólio.

Investir para enriquecer exige um conjunto diferente de habilidades pessoais – habilidades essenciais para o sucesso financeiro, bem como investimentos de baixo risco e retorno elevado. Em outras palavras, saber criar ativos que comprem outros ativos. O problema é que adquirir a

educação e a experiência básicas requeridas quase sempre é demorado, assustador e caro, especialmente quando você comete erros com seu próprio dinheiro. Foi por isso que criei os jogos de tabuleiro educacionais, patenteados com a marca CASHFLOW®.

Continue sua jornada com estes best-sellers internacionais

Pai Rico, Pai Pobre

O que os ricos ensinam a seus filhos sobre dinheiro, mas o que os pobres e a classe média não ensinam. Aprenda a fazer seu dinheiro trabalhar para você e por que você não precisa auferir uma renda elevada para ser rico.

O livro que “sacudiu” o mundo financeiro.

O J.P. Morgan declara: “*Pai Rico, Pai Pobre* é leitura obrigatória para milionários.”

– *The Wall Street Journal*

“*Pai Rico, Pai Pobre* é o ponto de partida para quem quer controlar seu futuro financeiro.”

– *USA Today*

Independência Financeira

Livro da série Pai Rico para conseguir independência financeira. Aprenda sobre os quatro quadrantes do FLUXO DE CAIXA, e você entenderá os segredos mais importantes para criar riqueza.

Independência financeira, sequência de *Pai Rico, Pai Pobre*, descreve os quatro tipos de pessoas que compõem o mundo financeiro, e as diferenças de valores essenciais entre elas. Também examina as ferramentas de que um indivíduo necessita para se tornar dono de empresa e investidor bem-sucedido.

Aposentado Jovem E Rico

Uma história pessoal poderosa sobre como Robert e Kim Kiyosaki começaram do nada e se aposentaram financeiramente independentes em menos de 10 anos. Se não planeja trabalhar arduamente a vida inteira, este livro é para você.

Se estiver cansado dos mesmos velhos conselhos sobre investimentos – tais como “seja paciente”, “invista no longo prazo” e “diversifique” –, então este livro é para você.

Robert explica em detalhes o poder da alavancagem. Como alavancar sua mente, seus planos financeiros, suas ações e, principalmente, os primeiros passos para se tornar financeiramente independente.

Você aprenderá as técnicas do pai rico que usam a alavancagem para primeiro construir segurança financeira e, no final, ter a vida que deseja.

Pai Rico, Pai Pobre Para Jovens

Os segredos sobre dinheiro – que você não aprende na escola! Aprenda como fazer seu dinheiro trabalhar para você e por que não precisa ganhar um alto salário para ser rico. Baseado no best-seller *Pai Rico, Pai Pobre*, este livro é escrito para jovens e apresenta as informações essenciais a respeito de como podem se tornar financeiramente independentes em qualquer idade. *Pai Rico, Pai Pobre para jovens* é repleto de conversa franca, boxes e quadros de perguntas e respostas. Ele colocará em movimento seu sucesso pessoal, ao lhe mostrar como falar a língua do dinheiro, meios de fazer o dinheiro trabalhar para você, dicas de sucesso – incluindo “trabalhar para aprender, não para ganhar”, e jogos que o ajudam a entender as ferramentas que mantêm o dinheiro em movimento e aumentando.